



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN EN TURISMO Y HOTELERÍA

Competitividad empresarial del sector artesanal para el fomento de la
actividad turística en el distrito de Catacaos, 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en administración en turismo y hotelería

AUTORES:

Sernaque Silupu, Patricia del Pilar (ORCID: 0000-0003-1001-5321)

Valencia Dioses, Josemaria Do Santos (ORCID: 0000-0002-2971-6403)

ASESORA:

Mg. Barinotto Roncal, Patricia Ismary (ORCID: 0000-0003-3286-0593)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión turística

PIURA – PERÚ

2019

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a:

Mi centro de soporte, mi familia, esencialmente mi pequeña niña Luciana Valentina, ya que sin ella mi vida en completo no tendría sentido pese a tantos momentos no dedicados por este trabajo, mi pareja por seguir a mi lado apoyándome de diversas formas posibles, mis hermanas, quienes inicialmente al igual que mis padres y abuelos, fueron la razón principal de luchar y no caer en el camino hasta alcanzar mi meta; a todos ellos para que se sientan orgullosos de mí.

Patricia Sernaque Silupu.

Dedico este proyecto a:

A Dios Por acompañarme cada día de mi vida, por darme la fuerza necesaria para afrontar las adversidades y por todas las bendiciones recibidas. A Mis padres Orlando y Cecilia, quienes con su apoyo incondicional han ayudado a poder cumplir este importante objetivo en mi vida.

Josemaria Valencia Dioses.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, principalmente por darme la vida, por siempre cuidarme y protegerme, guiándome por el buen camino, y por permitirme tener esos grandes compañeros de vida y amor que son mi adorada familia, a los cuales también agradezco por el apoyo no sólo económico sino afectivo que es lo más primordial.

Agradezco a mi asesora Patricia, por su guía y consejos respecto al desarrollo de este proyecto de investigación.

A mis padres por la motivación brindada y hermanas, Ana y Angie; ya que con su esfuerzo permitieron que concluya en forma satisfactoria mis estudios profesionales.

Se agradece a todas las personas que hicieron posible la aplicación de los instrumentos; a las asociaciones de las diferentes líneas artesanales, a los representantes del sistema gubernamental por su colaboración y hacer de esta tesis una realidad. También quiero agradecer a mi asesora Patricia B. por guiarme desde el inicio de este proyecto.

Índice

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice.....	iv
Índice de tablas	v
Índice de Figuras.....	vi
Resumen	viii
Abstract	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MÉTODO	23
2.1. Diseño de Investigación	23
2.2. Variables, Operacionalización	24
2.3. Población y muestra.....	26
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad ...	27
2.5. Métodos de análisis de datos.....	28
2.6. Aspectos éticos	28
III. RESULTADOS	29
IV. DISCUSIÓN.....	85
V. CONCLUSIONES	90
VI. RECOMENDACIONES	92
REFERENCIAS.....	93
ANEXOS	101
Anexo 1: Instrumentos de Investigación	101
Anexo 2: Constancias de Validación.....	108
Anexo 3: Base de Datos	123
Anexo 4: Evidencia Fotográfica.....	124

Índice de tablas

Tabla 1: Nivel de competitividad empresarial en Catacaos.....	29
Tabla 2: Entrevista a Norelia Garcés Aguilar - Directora de Artesanía, Dircetur Piura.....	31
Tabla 3: Entrevista a Giuliano Palacios Valdiviezo – Sub Gerente de área de asuntos económicos y turismo de la MDC.....	34
Tabla 4: Entrevista a Jhon Galecio Gonzales – encargado de turismo de la Sub. Gcia. De asuntos económicos y turismo de la MDC.....	37
Tabla 5: Entrevista a Juana Solano Mechato, tejedora en paja toquilla y junco verde.....	43
Tabla 6: Entrevista a Mercedes Flores Chunga, tejedora en paja toquilla y junco verde.....	46
Tabla 7: Entrevista a Jorge L. Fernández Aguirre, artesano en joyería fina y filigrana.....	49
Tabla 8: Entrevista a Pedro Aguirree de Dios, artesano en joyería fina y filigrana.....	52
Tabla 9: Información obtenida a través de la observación directa de los talleres artesanales.....	59

Índice de Figuras

Figura 1: Apoyo recibido de las autoridades gubernamentales para la producción y promoción de productos artesanales.....	41
Figura 2: Apoyo local recibido para promover la actividad artesanal.....	41
Figura 3: El Estado y las autoridades incentivan la labor artesanal mediante la promoción turística.....	42
Figura 4: Aplicación de políticas para la difusión de la artesanía a nivel.....	42
Figura 5: Existe relación costo – calidad en la materia prima.....	57
Figura 6: Las entidades financieras brindan facilidades para el crecimiento del negocio.....	57
Figura 7: Consideración de las ventajas de una Asociación artesanal para el crecimiento y posicionamiento en el mercado.....	58
Figura 8: Beneficios de la Formalización respecto a pago de impuestos.....	58
Figura 9: Existencia de condiciones físicas para el desarrollo de la actividad artesanal.....	63
Figura 10: Las formas del lugar de trabajo son óptimas para desarrollar Artesanía..	63
Figura 11: Percepción de condiciones básicas de seguridad.....	64
Figura 12: Disposición de un equipo de trabajo capaz, creativo y emprendedor.....	64
Figura 13: Favorecimiento de los avances tecnológicos para el desarrollo de la actividad.....	65
Figura 14: Favorecimiento de los avances tecnológicos para el desarrollo de la actividad.....	65
Figura 15: Se realiza patentación de productos artesanales.....	66
Figura 16: Innovación acorde a las necesidades y expectativas del mercado.....	66
Figura 17: Hay relación costo-beneficio en la oferta artesanal.....	67
Figura 18: Están capacitados en exportación de productos artesanales.....	67
Figura 19: Cuenta con excelente infraestructura para realizar actividades turísticas.	68
Figura 20: Consideración de flujo turístico enfocado a la artesanía.....	68
Figura 21: Existencia de Margen de Ganancia.....	69
Figura 22: Edad del turista que visita el distrito de Catacaos.....	69

Figura 23: Género del turista que visita Catacaos.....	70
Figura 24: Procedencia del turista que viene a Catacaos.....	71
Figura 25: Nivel educativo del turista.....	72
Figura 26: Motivación del turista.....	72
Figura 27: Tiempo dedicado al ocio.....	73
Figura 28: Temporada de viaje.....	73
Figura 29: Uso de servicios turísticos.....	74
Figura 30: Catacaos posee rasgos únicos.....	74
Figura 31: Ingreso económico mensual.....	75
Figura 32: Gastos del turista al visitar Catacaos.....	75
Figura 33: Medios de información para la visita.....	76
Figura 34: Percepción del estado de conservación de los recursos en Catacaos.....	76
Figura 35: Percepción de la calidad de servicios turísticos.....	77
Figura 36: Percepción sobre el destino turístico de Catacaos.....	77
Figura 37: Percepción sobre el precio de los servicios turísticos.....	78
Figura 38: Recursos turísticos complementarios de Catacaos.....	78
Figura 39: Factor competitivo y clave de Catacaos.....	79

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado Competitividad empresarial del sector artesanal para el fomento de la actividad turística en el distrito de Catacaos, 2019, tiene como objeto determinar el nivel de competitividad empresarial del sector artesanal con el fin de fomentar la competitividad de la actividad turística en Catacaos, para lo cual se ha utilizado una metodología de tipo descriptivo - aplicada con un diseño no experimental, de igual forma presenta un enfoque mixto ya que se han usado ambos enfoques tanto cualitativo como cuantitativo respecto de los instrumentos para la recolección de información, instrumentos que a su vez fueron aplicados a una muestra de 128 artesanos de la población total de 361 personas pertenecientes a las líneas artesanales de filigrana, tejido en paja toquilla y alfarería, como segunda población muestral se tuvo a tres informantes representantes del sector gubernamental, y por último muestra finita aplicable a 194 turistas nacionales e internacionales de una población total de 31,918 personas que visitan Catacaos; por otra parte, debido al enfoque mixto que presenta el trabajo de investigación, respecto al método cuantitativo, la data ha sido analizada a través de un instrumento cerrado representando las cifras en gráficos de barra, mientras que para el otro método cualitativo, han sido usados dos instrumentos como son la entrevista y las fichas de observación, logrando así obtener los resultados del estudio, los cuales arrojaron que el nivel de competitividad empresarial es poco favorable en las dimensiones sistema gubernamental y infraestructura con una media de 2.27, 2.58 respectivamente, concluyendo así que no existirá un óptimo nivel de competitividad turística enmarcado al sector artesanal si no se mejora esta realidad en las ya mencionadas dimensiones y que infieren en el sistema turístico en el distrito de Catacaos.

Palabras clave: competitividad empresarial, sector artesanal, demanda, servicios turísticos, sistema gubernamental e infraestructura turística.

ABSTRACT

The present research denominated Business competitiveness of the craft sector for the promotion of tourism activity on the district of Catacaos, 2019, has like object to determine the level of business competitiveness of the craft sector in order to promote the competitiveness of tourism activity in Catacaos, for which a descriptive type methodology has been used - applied with a non-experimental design, it also presents a mixed approach since both qualitative and quantitative approaches have been used regarding the instruments for the collection of information, instruments that in turn, they were applied to a sample of 128 artisans from the total population of 361 people belonging to the craft lines of filigree, toquilla straw and pottery, as a second sample population there were three informants representing the government sector, and finally finite applicable to 194 national and international tourists from a total population of 31,918 people visiting Catacaos; On the other hand, due to the mixed approach presented by the research paper, regarding the quantitative method, the data has been analyzed through a closed instrument representing the figures in bar graphs, while for the other qualitative method, they have been used Two instruments such as the interview and the observation sheets, thus obtaining the results of the study, which showed that the level of business competitiveness is unfavorable in the dimensions of the governmental system and infrastructure with an average of 2.27, 2.58 respectively, thus concluding that there will not be an optimal level of tourism competitiveness framed by the craft sector if this reality is not improved in the aforementioned dimensions and that they infer in the tourist system in the Catacaos district.

Keywords: business competitiveness, craft sector, demand, tourism services, government system and tourism infrastruct.

I. INTRODUCCIÓN

La Asociación de exportadores expresó que la artesanía es una actividad local que a diario se conecta con el mundo, pues se articula en redes para consolidar procesos que permitan su inserción en el mercado global con una demanda importante; sin embargo, Perú se excluye de ello, pues el informe para el año 2018 de competitividad global, realizado por el World Economic Forum, se confirmó las debilidades estructurales que presenta al ubicarse en la posición 63 de 140 países, y en el puesto 6 a nivel internacional, del mismo modo el director de la Sociedad Nacional de Industrias, Ricardo Pérez, manifestó que esto es producto de la escasez de variaciones organizacionales y la paulatina sobrerregulación desde el 2016. Respecto al ámbito internacional, según fuente Redacción BBC Mundo, la revista Forbes, recomendó en un top a 6 ciudades “más cool” para visitar en el 2018, de las cuales se resaltó la participación de una ciudad peruana; y aunque el destino Arequipa estaba en el quinto puesto seguidas de León en Nicaragua, Medellín, Granada y Cartagena en Colombia, y al final a Puebla en México, se resaltó que la lista conlleva novedad y originalidad, pues dichas ciudades no eran nada habituales acorde a datos extraídos de estudios sobre los destinos más demandados en Europa y Estados Unidos, y de las ciudades más competitivas en turismo en el 2017. En cuanto al ámbito nacional, la riqueza cultural peruana se expresa en su artesanía, y cada una de sus regiones posee una expresión artesanal única, la cual sigue vigente gracias a la transmisión de conocimientos, saberes y prácticas de generación en generación; sin embargo según cifras de la web Redacción Peru.com, ADEX, señaló que las exportaciones de artesanías peruanas al cierre del 2017 sumaron 43 625 000 dólares con cifra ascendente en 5,4% a los 46 123 000 dólares del 2016, y llegando además a 62 destinos, de los cuales: Estados Unidos era líder con un registro de alza con 8.4%, mientras que los restantes destinos habían reducido pedidos: Nueva Zelanda -40%, Alemania -18.9%, y Reino Unido -18.6%; del mismo modo, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo expresó que de los 76 085 artesanos empadronados en el Registro nacional de artesanos en el 2018, el 74% son mujeres resaltando la importancia de la artesanía como oportunidad de desarrollo individual

para las peruanas. Asimismo en Piura existe una gran variedad de recursos naturales tales como arcilla, zapote, árbol del algarrobo, entre otros, que son de aprovechamiento para desarrollo de la actividad artesanal; según la Dirección de Comercio Exterior y turismo (Dircetur), más de 6 000 artesanos piuranos están inscritos en el RNA, y aunque es de vital importancia mencionar que dicho sector fue afectado en el año 2017 por el Fenómeno El Niño; en el portal Gestión, el Mincetur durante el mes de mayo del mismo año, entregó 1.4 millones de soles para la restauración de actividades artesanales en la región, donde además el titular del Mincetur, Eduardo Ferreyros, precisó que dicho dinero sería destinado para más de 530 artesanos, ubicados en Chulucanas y Catacaos, de igual manera acorde a las declaraciones a Andina, se reconoció a la Oficina de la Macrorregión Norte por el aporte al desarrollo del sector, ya que dicha entidad fue responsable de capacitar a los artesanos para incrementar su conocimiento en temas de exportación y así sean más competitivos, redactándose que en el 2018, los envíos fueron un total de 302 486 dólares con un crecimiento de 17%. De otro lado, en el sector local, se tiene a Catacaos, reconocida por excelencia como la capital artesanal de la región Piura, por el estado peruano según Ley N° 25132 promulgada en el año 1989, distrito que como se mencionó anteriormente debido al Fenómeno costero, ha sufrido pérdidas de más de 500 000 soles respecto al sector artesanal, y según manifestaciones del presidente de la Asociación de Artesanos del mencionado distrito, Marcelino Manrique Rojas, a Andina, la gran mayoría de asociados perdieron sus casas y otras pertenencias asimismo herramientas e insumos laborales tras la inundación de sus talleres; afortunadamente cabe mencionar que actualmente grandes esfuerzos han tenido sus frutos, puesto que en el mes de marzo del 2018, en el festival Artesanía en Vivo, evento organizado para homenajear al artesano en su día, se presentaron diversos íconos de la artesanía cataquense, de los cuales resaltan el joyero Víctor Hugo Yarlequé Espinoza, reconocido en el 2018 a nivel nacional por parte del Ministerio de Cultura, quien lo distinguió como “Personalidad Meritoria de la Cultura”; y el maestro artesanal Oscar Aquino Ipanaque, finalista al Premio Innovación en la Artesanía que organiza MINCETUR a nivel nacional. Sin embargo, respecto al

ámbito empresarial, el artesano cataquense en el desarrollo de las distintas líneas artesanales tiende a elaborar sus productos sin obtener un buen margen de ganancia debido a la venta tercerizada e informal de productos de mala calidad que opacan el trabajo y la calidad con la que son elaboradas estas piezas; ocasionando que se imposibilite la creación de sus mypes artesanales.

La presente investigación respecto al ámbito internacional muestra los siguientes trabajos previos; la investigación de Castro & Muñoz (2017) titulada: *“Diseño de un Plan estratégico que ayude a mejorar la gestión y competitividad, de los artesanos del Programa Hilando el desarrollo en la ciudad de Guayaquil”*, la cual desarrolla un tipo descriptivo basado en la observación y la descripción, donde plantea como objetivo mejorar la aptitud de gestión y competitividad en el sector artesanal del determinado programa; para ello se han utilizado técnicas de encuesta y entrevista, aplicados a una muestra de 113 personas de la población total de 2600 artesanos, lo que permitió poder concluir que las causas fundamentales de la falta de competitividad artesanal es la competencia desleal, según entrevista aplicada; mientras que las otras dos razones son un inadecuado esquema organizacional, debido a los inconvenientes de planificación en sus negocios con un 70%, y la nula capacitación de procesos organizacionales, con un 100% que refieren la necesidad de la implantación de estrategias de mejora continua (p.66). Asimismo, Pesantez (2017) en su investigación denominada: *“El capital humano y su incidencia en la competitividad de las pymes del sector manufacturero de la ciudad de Cuenca-Ecuador”*, de tipo cuantitativo, establece como objetivo la determinación del grado de incidencia del recurso humano en la competitividad de las pymes manufactureras, por lo cual se aplicó la encuesta de forma aleatoria a un tamaño muestral total de 124 empresas; donde se detalló que sí existe cierto grado positivo por parte de los colaboradores que incurre en la competitividad de las pymes, ya que acorde al factor de correlación del autor Pearson se obtuvo 0.82 y del coeficiente de Kendall 0.358, de relación admisible entre capital humano y competencia. Del mismo modo, se comprobó la existencia de integración acerca de la innovación del colaborador al generar buenos resultados a partir de sus conocimientos con un 0.913 según

coeficiente Pearson y 0.628 por parte de Kendall (p.186). Córdova (2017) en el protocolo de investigación titulado: *“Competitividad de las Pymes orfebres de cerámica de la zona metropolitana de Guadalajara: Modernización y estrategias de negocios”*, de tipo exploratorio, tiene como objetivo general el análisis del producto de estrategias y la innovación empresarial en la competencia de mypes de cerámica, a su vez se recalca el uso de instrumentos de encuesta y cuestionario debido al enfoque mixto que se aplicó sobre una muestra probabilística de 937 mypes entre todas las existentes en el lugar, para llegar a concluir que, en las mypes artesanales, específicamente al de cerámica, la competitividad requiere de alternativas para generar desarrollo social mediante estrategias para el manejo de nuevas tecnologías en el beneficio de dichas organizaciones artesanales (p.27); de igual forma en la tesis de Fajardo (2017) titulada *“Análisis de la demanda turística del cantón naranjal-provincia de las guayas, para el diseño de un plan promocional Turístico”*, que tiene como objetivo general estudiar el flujo turístico del Cantón Naranjal para el diseño de un plan de promoción turística, la metodología que se utilizó es mixto, descriptiva y los instrumentos utilizados fue la observación directa y la encuesta, la cual se aplicó a una muestra de 218 turistas. Llegando a las siguientes conclusiones: Se determinó que actualmente el Cantón de Naranjal no cuenta con un programa de promoción estratégica de los distintos atractivos turísticos, de igual manera se llegó a la conclusión que es importante deducir que al incluir a la sociedad en el desarrollo turístico los beneficios serán más eficientes, es por ello que la comunidad debería participar de manera activa comprometiéndose con el desarrollo del turismo en Naranjal. (p.129). Asimismo, Ibarra, Gonzales & Demuner (2016) en su investigación titulada: *“Competitividad empresarial de las pymes manufactureras de Baja California”*, con carácter descriptivo, teniendo como objetivo general determinar el nivel competitivo empresarial e identificar las áreas que afectan en dicha competencia, la técnica de encuesta fue aplicada a una muestra total de 195 empresas del estado; se llegó a la conclusión de que las pymes de estado se encuentran en la posición medio-bajo respecto a competitividad, ello sin implicar el factor tamaño de la empresa, sin embargo el sector de fabricación-operaciones

pareció ser más efectiva para su nivel competitivo (p.127). Por último, Calderón (2015) en su tesis titulada: *“Análisis de la competitividad empresarial en las pymes del sector del calzado del barrio el Restrepo de la ciudad de Bogotá, a partir del factor humano”*, de tipo explicativo, traza como objetivo el planteamiento de un análisis sobre recurso humano para la determinación del grado de importancia de las pymes del sector calzado, además de haber obtenido datos de una muestra de 25 trabajadores en la empresa a través de las técnica de la encuesta según enfoque cualitativo, acorde al enfoque cualitativo, y posteriormente poder concluir que la capacitación de los colaboradores en las diferentes zonas laborales influyen en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, pues es un factor importante en la determinación de competencias empresariales, según entrevista (p. 125).

En lo que implica a trabajos ya realizados en el ámbito nacional se encontraron a Álvarez (2017) en la tesis titulada: *“Gestión micro empresarial y su relación con la competitividad de ventas en Gamarra, La Victoria, 2017”*, de tipo descriptivo, quien formula como objetivo la determinación del informe de gestión empresarial aplicado a las medianas y pequeñas empresas en Gamarra, para ello se ha usado una muestra de 152 empresarios de una población total de 250 instituciones ubicadas en la calle Humboldt; concluyendo así la existencia de un paralelismo positivo y bajo entre las dos variables expuestas. Por otro lado, Ventura (2017) en la investigación titulada: *“Determinantes Formales y Competitivos de las mypes del rubro artesanal del Distrito de Monsefú”*, teniendo como objetivo principal, diagnosticar las características de competitividad y formalización de las Mypes del sector artesanía ; la población utilizada es finita respecto a la población existente de 55 microempresas, teniendo así como muestra a 24 trabajadores de dichas empresas, usando como técnica de recolección de datos al cuestionario y la encuesta debido al enfoque mixto que presenta la investigación, de lo cual según los resultados, se concluyó que existen ventajas competitivas respecto a resultados como el enfoque del cliente en sus diseños según método cualitativo; y respecto al cuantitativo, se adquiere materia prima de la localidad con un registro de 91% de mypes (p.55). Así mismo Valenzuela en su tesis denominada: *“Influencia de la Competitividad en la elaboración de tejidos*

artesanales Huamanguinos del Distrito de Ayacucho, 2017”, estableciéndose como objetivo fundamental, el análisis de la influencia competitiva sobre la producción de textiles; dicha investigación presenta un enfoque mixto al haber aplicado técnicas de entrevista y cuestionario, los cuales fueron aplicados a una muestra de 80 artesanos; llegando a la conclusión de que mientras mayor es el nivel de competitividad el proceso de elaboración de tejidos Huamanguinos será mas optimo (p.72). De igual modo Muchari (2017) en su investigación titulada: *“Factores de productivos y comerciales que limitan la competitividad de la cerámica en el centro artesanal Shosaku Nagase, Ayacucho”*, teniendo como objetivo general la evaluación, identificación y cuantificación de elementos que imposibilitan la competitividad; presentando un diseño no experimental de tipo descriptivo y explicativo aplicado a una población total de 24 trabajadores del ya mencionado centro artesanal; se llego a la conclusión de que el bajo nivel competitivo es resultado de la deficiencia en la elaboración de la cerámica, asimismo se enfatiza el tipo de herramientas tradicionales y rústicas (p.82). Del mismo modo Suárez (2017) en su investigación denominada: *“Táctica competitiva para acrecentar la oferta de artículos de regalo y decoración de lana de ovino del gremio de artesanos productores agropecuarios, Lambayeque – 2017”*, se tiene como objetivo general el planteamiento de una táctica competitiva para vender artículos artesanales de lana de ovino; dicho estudio de enfoque cuantitativo y método explicativo utilizó entrevista y cuestionario aplicado a 21 participantes de Apagrop según muestra probabilística, se llego a la conclusión que la agrupación es acreedora de los bienes para la elaboración de artículos de regalo y ornamento que necesariamente pueden medirse en el mercado con las diferentes muestras artesanales de dichas zona (68). Finalmente, Bejar (2018) en su investigación titulada: *“Elementos de competitividad de las empresas en el gremio de artesanos y artistas del suburbio de San Blas - 2016”*, teniendo como objetivo general la descripción de la incidencia de factores competitivos empresariales en dicha asociación de artistas y artesanos; asimismo la investigación es de tipo descriptiva no experimental; teniendo como instrumentos de medición entrevistas y cuestionarios los cuales fueron aplicados a una muestra de 55 personas; se llegó a conclusión que

los factores de competitividad empresarial presentan un estado poco favorable con un promedio de 2.58 evidenciado en Recursos humanos, Comercialización, y Gestión ambiental (p.100).

Por último, de los trabajos previos a nivel regional, se encontró con la tesis de Romero & Guevara (2014) en su investigación titulada: “*Lineamientos tácticos claves de competitividad para la inclusión y consolidación en la actividad exportadora, las Mypes del sector artesanal en la región de Piura, ante las nuevas tendencias del mercado*”, la cual presenta como objetivo la determinación de estrategias que permitan afrontar nuevos nichos de con el objeto de ganar posición en el nivel competitivo de exportación; la muestra tomada son mayor a 30 por provincia de Piura de la población total que asciende a 2 375 Mypes, asimismo la tesis es de tipo cuantitativo y su herramienta el cuestionario; determinando así la importancia de definir la figura principal del sector para la toma de batuta, y así impulsar la agremiación local de artesanos y los tratos con entidades claves en la creación de un fidecomiso (p.154).

Es de vital importancia tener como respaldo a teorías expuestas por diversos puntos de autoría que sustenten el proyecto de investigación, es por ello que a continuación se detallarán aspectos como conceptos, elementos, factores, indicadores, tipos, teorías y modelos en función a la variable Competitividad Empresarial. Como parte de la conceptualización se tiene a Porter (1991), primer autor en estructurar y sistematizar la definición de competitividad, quien la estimó como “la capacidad para sostener y aumentar la inserción en el mercado internacional, manteniendo una elevación paralela del nivel de calidad de vida de los habitantes”. Asimismo los autores de las Naciones Unidas, CEPAL (1990) consideran “es la capacidad de incremento y sostén para la colaboración en mercados grandes con un alza de la calidad de vida poblacional” (p.22); seis años después determinaron el concepto de competitividad microeconómica, la cual “es posible lograr mediante regímenes de actualización empresarial respecto a equipos, las tecnologías utilizadas, su organización y los nexos laborales se logra mediante

políticas de actualización empresarial respecto a equipos, tecnología, organización y relaciones laborales, sugiriendo un entorno competitivo a través de políticas mesoeconómicas modernas de los factores” (p.24). Del mismo modo, la “Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE” (1992) propone una noción de competitividad estructural como “producto de la dirección exitosa empresarial, gracias a la eficiencia y fortaleza de la organización manufacturera nacional, las metas trazadas a lo largo del tiempo en tasa y estructura de la inversión, la infraestructura para la elaboración de los productos y otros factores externos sobre las que la empresas se apoya” (p. 29). Así mismo Müller (1995) señala que “sea cual sea el concepto de competitividad, la finalidad es la misma, persuadir, sostener e incrementar la colaboración en los mercados” (p.137). Por otro lado Hernández (2000), delimita la competitividad en el nivel microeconómico como “la disposición para ofertar servicios y/o productos y la introducción en el mercado internacional sin sacrificio de utilidades” (p.23). Finalmente Montoya et al. (2010) la competitividad es “componente esencial y concepto integral que involucra el nivel micor, meta y meso” (p. 17).

Respecto a los elementos de la competitividad, Porter (1991) distingue tres componentes importantes: “La productividad, la cual es determinada por el rendimiento con que un estado hace uso de sus recursos cayendo en manos de la calidad y particularidad de sus bienes y servicios, además de la efectividad con la que son producidos. Esto representa un procedimiento de largo plazo que da como resultado el progreso de los habitantes y de su sociedad en conjunto; a la empresa, como causa principal de creación de riqueza, por tal motivo es la base de la competencia y la consecución de los propósitos a obtener”, y como tercero la localización, el cual es el “componente crítico para la productividad de la compañía, pues acorde a como se internacionaliza, estas toman decisiones respecto a la localización de sus mercados, sus laboratorios de exploración y outsourcing, sus plantas industriales, entre otros aspectos para discernir en las particularidades de sectores de negocio de diversos países o regiones, así mismo evaluar componentes como la calidad de la mano de obra, proporción y calidad de los proveedores,

infraestructura , nivel de gusto de los consumidores, regulaciones y otros” (p. 38). Asimismo, la OCDE (1992) señala que los componentes que intervienen para lograr competitividad en las industrias son: “dirección exitosa y estratégica de los flujos de fabricación, elementos básicos e inventario; gestión de los mecanismos de interacción entre planificación, mercadotecnia, exploración y desarrollo formal, bosquejos, ingeniería y fabricación industrial; la capacidad mínima para unir actividades de investigación y desarrollo e innovación en cooperación con universidades y diversas empresas del sector; la capacidad para integrar conceptos más exactos sobre particularidades de la demanda y desarrollo de mercados enmarcados en el diseño y creación de estrategias; para estructurar con éxito relaciones inter empresariales con consumidores y proveedores; así mismo la mejora y el cambio constante de las aptitudes de los colaboradores a través de la financiación en adiestramiento especializado teniendo como consecuencia la generación de cuantiosos niveles de responsabilidad en los colaboradores en lo que respecta a la producción” (p.38). Para Hernández (2000) “Los componentes que constituyen esta interpretación son tres: Sostener o incrementar la colaboración en los mercados; sin la necesidad de que las utilidades tengan que ser reducidas, así mismo la operación en mercados que se encuentren libres y a la vez sean competitivos” (p.23). Por otro lado Uribe (2013) en su investigación señala que “existen tres componentes que cooperan a delimitar el nivel de competitividad de una empresa, los cuales son: “estrategia, donde se tiene en consideración la diferenciación, la innovación, los bajos costos en factores, métodos eficientes; el segundo es el rendimiento macro, respecto a la macroeconomía y la microeconomía; y el rendimiento micro, donde se tiene en consideración la gestión y el procedimiento de producción” (p.76).

En lo que concierne a factores, Porter (1993) señala que: “La estrategia, la organización y la rivalidad entre las firmas; que expresa la dominación de condiciones dinámicas en el mundo y la pugna directa entre empresas que impulsa a las firmas a laborar para acrecentar su productividad e innovación; del segundo factor condiciones de la demanda, esta referida en que nivel los consumidores de

diferentes sectores de compra son exigentes, la presión que se ejerce sobre las empresas se incrementara permitiendo asi a mejorar continuamente su competitividad, innovando en productos, brindando una mejor calidad, etc; respecto a empresas de soporte vinculadas, indica la similitud espacial de insdustrias en vías de crecimiento e industrias decadentes que facilitarían el cambio de información que impulsara un cambio constante de ideas; y la condición de los factores, donde el autor señala que los componentes predominantes de la fabricación son creados, y no parte de la herencia. Los componentes cualificados de la manufactura son la producción competente, el capital con el que se cuenta y la infraestructura. Los componentes de uso general, están conformados por el trabajo inexperto y materias primas, estos pueden ser adquiridos por cualquier compañía y, por consiguiente, no ocasionan una ventaja competitiva sustentable. No obstante, los componentes especializados simbolizan un firme y constante financiamiento puesto que los resultados son mas difíciles de copiar” (p.78). Por su parte Acosta (1999) señala que la clasificación esta diferenciada entre factores internos, factores sectoriales, y factores macroeconómicos; teniendo así que “El concepto macroeconómico de los elementos que delimitan la competitividad de las industrias considera a ciertos componentes ajenos a las compañías, que condicionan y determinan los intereses financieros que se obtienen. “Los teóricos infieren que los problemas internos de las compañías tienen poca capacidad para condicionar su competitividad. Los fallos empresariales son dirigidos por el entorno macroeconómico en el que se desenvuelven, imposibilitando la capacidad de los gestores para mejorar la capacidad competitiva de las compañías a través de un mejor aprovechamiento de los recursos internos de la empresa”; mientras que del segundo factor, “el estudio de la realidad industrial es relativamente reciente, ya que generalmente se tiene en consideración la época de los años treinta como el origen de esta dimensión de análisis económico, presidida en primer momento por la Organización Industrial y que fue consagrada por Edwar Mason (Universidad de Harvard) como un campo delimitado y específico del análisis económico, al ser reconocida en 1941 como componente de la ciencia económica por la American Economic Association. Es a

partir de ese momento que se da la aparición de estudios científicos en Europa que guardaban relación con la realidad industrial, los cuales asumen primero y después modifican el enfoque americano, cuando surge el denominado enfoque de Economía Industrial” (Ramírez, 2002). Respecto a los factores internos se dice que, a partir de la idea de ventaja competitiva, se desplegaron una serie de perspectivas que buscan la causa de las ventajas competitivas en las capacidades y recursos que las compañías poseen y controlan. “La Teoría de los Recursos, la Teoría de las Capacidades Dinámicas y la Teoría del Conocimiento” centran su interés en el conjunto de conocimientos y habilidades que generan competencias esenciales para la empresa y pueden englobarse bajo la denominación de Teoría de los Recursos/Conocimiento “(Lorenzoni y Lipparini, 1999). De otro lado, Hernández (2000) sostiene que los componentes que perjudican la competitividad a nivel de empresas individuales se dividen en tres categorías: “factores que incurren en los precios de los insumos, factores que determinan la eficacia (rendimiento) en la utilización de los insumos, y otros factores relacionados con la calidad, precios y diferenciación de los productos originados por las empresas” (p.23). Finalmente, según el World Economic Forum (2000) se plantean ocho elementos que contemplan la competitividad: “La posición de la economía interna respecto al cumplimiento de la economía en general, el desempeño de los sectores económicos en particular, la competitividad de los recursos naturales; en cuanto al mercadeo internacional, el proteccionismo nacional, el entorno empresarial (firmas extranjeras, sociedades), el régimen a la inversión extranjera directa y la apertura cultural; el sistema gubernamental que esta referido a la injerencia del gobierno en la economía, el ámbito legislativo y regulatorio, la política monetaria y fiscal, la estabilidad socioeconómico; los mercados financieros se contrastan en el coste del capital (intereses), los servicios financieros y las cuentas corrientes, los mercados de valores; la infraestructura se tiene la física (carreteras, puertos, puentes, aeropuertos, etc.), energética, empresarial y desarrollo urbano; de la suficiencia gerencial trata del incremento gerencial, la actuación de las corporaciones y la eficiencia con la que trabajan los negocios. Mientras que la ciencia y tecnología, son costes de

exploración y desarrollo, los colaboradores en investigación y desarrollo y la propagación de la propiedad intelectual; y por último la población que es básicamente la comunidad receptora, agentes involucrados y actividades locales, etc” (p.44-46). Por otra parte, las Naciones Unidas, Cepal (2001) de acuerdo con el enfoque sistémico aplicado a la pequeña y mediana empresa, se tiene en consideración que existen cuatro niveles que condicionan y configuran su desempeño: “el nivel microeconómico que son procedimientos en el interior de la empresa para generar ventajas competitivas, la capacidad de gestión de las empresas, sus estrategias empresariales, gestión e innovación; el nivel mesoeconómico basados en la eficiencia del entorno, infraestructura física e institucional, mercados de factores, y en general, las políticas específicas; en tanto a la creación de ventajas competitivas, como la política educacional, ambiental, tecnológica, entre otras; el nivel macroeconómico, que son la política, económica, mercantil, fiscal, presupuestaria, cambiaria, competencia; que hacen posible una asignación eficiente de los recursos y, al mismo tiempo, exigen una mayor eficiencia de las empresas; y el nivel metaeconómico o estratégico que refiere organización política y economía dirigida al desarrollo, organización competitiva de la economía, visiones estratégicas, programas nacionales de desarrollo” (p.37). Para Ruesga (2007) señala que “los factores determinantes primordiales de la concepción de la competitividad microeconómica son, por un lado, los precios y los costes de los inputs (en factor trabajo uno de los más importante) y, por otro, los factores tecnológicos y de organización en donde se destaca la calidad de la manufactura, las economías de escala, la forma en como se organiza la producción, la tecnología de proceso y de producto, asistencia postventa adecuada, el sistema de repartición eficiente, la capacidad en la que se encuentran motivados los colaboradores. El desarrollo relativamente más eficaz de estos componentes repercute eficazmente a los indicadores de competitividad, generando así un incremento en el nivel competitivo de las organizaciones” (p.04).

En relación a los indicadores se presenta Alles (2005) quien señala que “los colaboradores deben aprender cosas nuevas (conocimientos) asiduamente, sea

cualquier tipo de actividad, ya sea en relación con una organización o en otro contexto”. Asimismo respecto a posicionamiento, el Ministerio de Educación (1995), nos dice que: “se refiere al lugar que ocupa un producto o marca, según las sensaciones de los consumidores, en relación a otros productos o marcas competitivos o a un producto ideal” (p.127); de la oferta, Ávila (2006) señala que: “la oferta es el fenómeno correlativo a la demanda; considerándolo como la cantidad de mercancías que se ofrece a la venta a un precio dado por un periodo de tiempo. La oferta de un producto se dispone por las diferentes cantidades que los productores están dispuestos y aptos para ofrecer en el mercado, en función de varios niveles de precios, en un periodo dado” (p.46). Asimismo, Ávila, indica que “la demanda revela las actitudes y preferencias de los consumidores por un producto o servicio. Es decir, la demanda de un producto (bien) es la cantidad que el consumidor estaría dispuesto a comprar, en un momento dado, a los diversos precios posibles en los que se encuentre el producto” (p.40); del producto, Belio (2007) indica: [...]. “No existe ninguna empresa que ha mantenido de forma permanente un mal producto en el mercado. Esto no quiere decir que un buen producto sea la garantía de éxito, pero sí que un producto mal elaborado es el peor cimiento para la construcción de la actividad comercial” (p.15); en cuanto al servicio, según Koenes (1998) señala que, “no es más que un procedimiento en el que intervienen componentes tangibles e intangibles (sistemas, elementos físicos, equipos y personas) que, como consecuencia de la realización de una serie de pasos o etapas secuenciales, conduce hasta la prestación final que se realiza «de cara» a la clientela” (p.69). Según se expresa en el Boletín Económico (2004) en su edición “La competitividad del Sector Turístico”; es sabido que existe una clara dificultad para medir aspectos de competitividad en especial aquellos asociados a los tipos subjetivos o de cualificación el monitor presenta algunos seleccionados en 8 grupos asociados a su vez en formato de índices expresados por el WTTC: “Indicador de competitividad de precios (elaborado mediante un índice de precios de establecimientos de hospedaje y de paridades de poder compra dada por el tipo de cambio ajustados a los niveles de precios que los turistas encuentran dentro de un destino turística); indicador factor

humano (evalúa mediante la evaluación del índice de participación turística y el índice de impacto turística); indicador de desarrollo de infraestructura (desarrolla un índice de indicador de carreteras y ferrocarriles, instalaciones sanitarias y agua potable); indicador de medio ambiente (busca evaluar la calidad del entorno físico y la conservación de destino); indicador de desarrollo tecnológico (evalúa el nivel país en relación a la adquisición de nuevas tecnologías, uso de internet, telefonía fija y móvil por el porcentaje); indicador de desarrollo humano (evalúa el factor trabajo que está relacionada de manera directa con la calidad del producto turística); indicador de apertura (relacionados con la apertura que posea el país (indicadores determinantes de crecimiento); indicador de desarrollo social (integra los indicadores de calidad de vida y el desarrollo del destino turístico, lo cual supone una relación directa en la experiencia turística) (p.16). Por su lado, el Plano de competitividad del Banco Interamericano de Desarrollo - BID señala que existen 8 indicadores los cuales son:” Planeamiento táctico que este fijado como el procedimiento referente a la administración que define previamente cuales son los objetivos trazados que deben alcanzarse y cuales son las pautas que se deben seguir para alcanzarlos. Asi mismo Ortega (2011) señala que “tanto la pequeña y micro empresa tienen un sistema de organización limitado donde el dueño de la organización es el encargado del mando y es aquel que asume la responsabilidad de ejecutar el planemiento estratégico; los de producción y compras, donde se indica que la industria respecto a competitividad debe mejorar sus procesos de producción y aprovisionamiento con la finalidad de cubrir con las expectativas de los consumidores. Así mismo, integrar tecnologías y calidad en los procesos de producción de bienes, designar presupuesto para la compra de maquinas de trabajo y la capacitación de los colaboradores para su manejo. Invertir en la exploración que de como resultado productos nuevos. Saavedra et al. (2007) Han comprobado que la PYME enfrenta problemas serios al momento de adoptar sistemas de calidad, siendo el principal problema el económico; la comercialización, donde la PYME para hacer frente a los retos de la competitividad debe adaptarse a las peticiones de los consumidores en los mercados locales, dado que por el tamaño pequeño de la empresa existe una mayor cercanía con el cliente

permitiendo así poder complacer sus necesidades en el menor tiempo posible. Los componentes de la comercialización que generan ventajas competitivas están enmarcadas en la relación que se mantiene con el cliente, la marca establecida, la posición competitiva del mercado, la orientación al mercado, construidos en el largo plazo; sobre contabilidad e inversiones, las organizaciones competitivas elaboran y llevan a cabo una planeación económica durante un corto plazo que les permitirá prever las obligaciones de liquidez permitiendo así que esta continúe trabajando sin ninguna obstáculo. Así mismo Acosta (1999) manifiesta que existe una gestión inversionista que diferencia a las empresas comerciales competitiva y no competitiva. Encontrándose entre las competitivas las que cuentan con una gestión financiera eficiente; los recursos humanos, dicen las empresas logran ser competitivas mediante el aprendizaje de competencias, el nivel de entrenamiento y las aptitudes que poseen los colaboradores y como se desempeñan laboralmente. Es importante recalcar que, en el marco de la economía del conocimiento, el pilar principal de la competitividad de las empresas son los colaboradores; Gestión ambiental, la responsabilidad social de la empresa respecto al cuidado del medio ambiente, la coloca en una situación en la que puede mejorar su imagen ante la sociedad (Martínez & Álvarez, 2006); y Sistemas de información, puesto que frente a la evolución de los avances tecnológicos, los sistemas de comunicación permiten a las pyme el poder posibilitar la actividad del empresario permitiendo así poder alcanzar información óptima para una correcta toma de decisiones.

Respecto a las etapas de la Competitividad, el autor Berumen (2006), señala que son tres: los “sectores donde se considera hasta qué punto un sector nacional es conveniente para el progreso económico; Competitividad a nivel sector, referido a un ambiente en particular que brinda potencial para crecer y si presenta atractivos rendimientos sobre la inversión; y Competitividad a nivel organización, que esta considerada como la capacidad para diseñar, fabricar y expender productos y servicios, cuyos atributos de precios y no precios conforman una serie de provechos más atractivos que la competencia” (p.151). Para Porter, las ventajas competitivas y formas de competir, se mueven a través de tres momentos característicos:

“Economías Basadas en Factores, que le competen a países que compiten a base de mano de obra barata y de la exportación de productos básicos relacionados, principalmente, con el uso de recursos naturales, las empresas basan su competencia en el nivel de precios y comercialización de productos básicos con escasa productividad reflejada en bajos salarios; Economías Basadas en Eficiencia, que se da en países que están desarrollando procesos productivos más eficiente mejorando la calidad de sus productos, generalmente, estos no son diferenciados teniendo tecnologías y diseños originados en otras economías y ceden a las mismas mediante la atracción de inversión directa extranjera, licenciamiento y joint ventures; por ultimo las Economías Basadas en Innovación, la cual agrupa países aptos de mantener altos salarios y niveles de vida para su sociedad, los países en esta etapa basan sus ventajas competitivas en la innovación, utilizando métodos modernos para generar bienes y servicios, y se ubican en la frontera tecnológica para competir sobre la base de la creación de valor” (p. 85-86).

Asimismo, sobre la tipología, Padilla & Juárez (2006) señalan que: “La competitividad puede adoptar diversas formas, la diferencia entre competitividad efímera, artificial o espuria, a la cual se la asocia con bajos salarios, explotación no sustentable de recursos naturales, condiciones laborales inapropiadas, entre otras características. Este tipo de competitividad se basa en ventajas comparativas estáticas y no es fácilmente sostenible a largo plazo (...) y la competitividad real o auténtica basada en la capacidad de incluir modernos y mejores productos, así mismo poner en marcha nuevas formas de organización empresarial, acrecentando la capacidad productiva, entre otros. Esta competitividad descansa en ventajas comparativas dinámicas, es sostenible a lo largo del tiempo y permite incrementar las remuneraciones reales de los factores y acrecentar los niveles de vida de la población” (p.9-10). Asimismo, de las estrategias, el profesor Porter (2008) describió la táctica competitiva como “el emprender acciones ofensivas o defensivas para crear una porción justificable en un sector, para enfrentarse con éxito a las fuerzas competitivas y obtener así un rendimiento superior” (p.36). Según su criterio, hay tres estrategias de éxito probable para desenvolverse mejor que otras compañías en el

sector: “Liderazgo general en costs; esta estrategia radica en expender los productos o servicios a precios muy bajos, a través de una disminución en los costes. Normalmente es aplicable a grandes empresas preferiblemente del sector industrial. (...) En cualquier caso, y aún en la actualidad, la alternativa del coste bajo suele incluir la obtención de una porción de mercado elevada, grandes inversiones en equipamiento industrial, líneas de productos amplias y productividades elevadas. Una estrategia de liderazgo de costes, no obstante, puede dejar en una posición endeble a la empresa frente a cambios tecnológicos ya que podría quedar anclada en sus máquinas e instalaciones de la tecnología anterior; Diferenciación, que como su mismo nombre lo dice radica en la diferenciación del servicio o producto que brinda la empresa, creando algo que el mercado (consumidores), perciba como único. Las formas de diferenciación pueden ser múltiples, desde la representación de marca, el servicio al cliente, la tecnología, los intermediarios, o cualquier otro factor considerado relevante por nuestros clientes actuales o potenciales. La diferenciación nos resguarda frente a los competidores, debido a la lealtad de los clientes y a la teórica menor sensibilidad de éstos al precio; la Alta segmentación; la cual radica en centrarse en un grupo de consumidores que tienen algo en particular (nicho), conociendo la razón de sus gustos y preferencias, el espacio geográfico o tipo de productos que demanden. La estrategia esta basada en la premisa de que la empresa puede así servir a su estrecho público objetivo con más eficiencia que los competidores que disputan de una forma más general. Incluso cuando la estrategia de enfoque no logra costes bajos o diferenciación desde la perspectiva del mercado en su totalidad, alcanza alguna de ellas frente al objetivo de su mercado limitado en tamaño (p.36-37).

De los modelos existentes, se referencia a Porter y su modelo de Competitividad (sf), donde expresa que “para alcanzar el éxito de un sector en particular dentro de un estado, la respuesta se haya en relación a cuatro encuentra en relación a cuatro características genéricas y dos variables relacionadas, estos componentes constituyen y determinan el ámbito donde compiten las empresas locales. Dicho modelo es considerado una significativa colaboración a la teoría de la

ventaja competitiva” (p.20). El modelo de los autores Crouch & Ritchie (1999) “conceptualizaron la competitividad desarrollando el conocimiento de competitividad de Calgary quien refiere en ayudar el destino a competir en un modelo más eficaz constatando siempre el bienestar de la población. Se establece la competitividad de un destino a largo plazo para considerar la ventaja comparativa los recursos del destino, la economía la eficiencia y eficacia, la disponibilidad del lugar. Crouch y Ritchie plantean un modelo sobre los recursos, en donde funcionan como factores de atracción, en el cual, son los recursos naturales los que atraen principalmente la visita; por lo tanto, la competitividad depende fundamentalmente de los recursos” (p.157). Finalmente, de las teorías ya realizadas tenemos a La Teoría de Recursos y Competencias la cual se desarrollo en los años 80 tomando como antecesor al modelo de las cinco fuerzas de Porter (2008), “herramienta que facilitaba entender cómo el entorno competitivo externo influye en las empresas, pero era necesario un análisis estratégico que permitiera buscar el motivo por el cual se generan diferencias en el trabajo de las organizaciones en un mismo sector” (p.34). De igual manera, El Plano de competitividad BID, “es un instrumento de diagnóstico aplicado que permite a las empresas percatarse de las diferentes fortalezas que poseen sus diversas áreas, del mismo modo reconocer sus debilidades, permitiendo así poder desempeñar planeamientos estratégicos con el objetivo de lograr un mejoramiento en su competitividad” (Cabrera et al., 2001, p.29). Por su parte, Porter en la teoría competitiva (2004) cuestiona y plantea alcanzar altos niveles de productividad con estrategias como son la innovación de los productos y el mejoramiento constante. Así mismo establece el beneficio de las tareas que en cierto grado podrían beneficiar su desempeño, una cultura congruente o una apropiada implementación” (p.01). Los autores Montoya. & Silvestre. (2008) señalan que “este plano cedido por el BID genera un elevado nivel de fiabilidad, debido a que cuenta con una basta experiencia tanto en empresas de países latinoamericanos en lo que respecta a competitividad”.

Respecto a los factores determinantes de la demanda turística se toma en consideración a los factores relacionados a las unidades demandantes, los cuales según la investigación realizada por Sancho y Pérez (1995) citado por Sancho, A. et

al. (2001 pp. 71-81), mencionan que los factores que determinan el nivel económico de la demanda turística pueden explicar la utilización de servicios concretos. Estos factores son los siguientes: Motivacionales: se puede concretar que no existen dos personas iguales; sus decisiones van a estar relacionadas con sus actitudes, percepciones, personalidad y experiencias; Socioculturales: aquí se presentan factores como: la profesión, la educación, la movilidad personal, entre otros; Formas y estilos de vida: siempre se tomarán en cuenta los rasgos más característicos al momento de segmentar el mercado, esto dará lugar a diferentes grupos de turistas que tienen unos aspectos similares con su forma de ser, por lo que se podemos deducir sus comportamientos, de tal manera los podemos analizar y formar estrategias para los distintos grupos dirigidas a estos; Tiempo de ocio: en la actualidad el tiempo de ocio se ve incrementado por diversos factores en la sociedad lo que nos concluye que el turista moderno dispone de más tiempo de ocio lo que le permite más tiempo para poder viajar y el turista toma un mayor protagonismo en esta tendencia tan cambiante como es el turismo; las Costumbres estacionales tal como vacaciones escolares, las fiestas patronales, el clima, su lengua nativa, etc., todos estos impactaran en la demanda turística en determinados períodos; los Factores ideológicos y religiosos: son variables que condicionan la demanda de turismo en los individuos, ejemplos de este factor son las peregrinaje a la Meca, así como las visitas a las basílicas, santuarios, etc.; los Factores políticos como la creación de infraestructuras, planta turística estatal y el apoyo al sector turístico, etc. Estos en consecuencia retrasaran o impulsaran la demanda turística en los diferentes lugares del país; los Factores demográficos: la edad de los individuos ciertamente es vital, pues cada edad de igual modo se caracteriza por unas determinadas actividades, intereses e inquietudes y motivaciones por consecuente estas influirán a la hora de elegir un destino turístico.

Finalmente se acota que aplicado al marco nacional, e aplica un plan de desarrollo que habla sobre competitividad en el Perú, para lo cual el Ministerio de Economía y Finanzas (Junio 2018) en su informe titulado “Principales ejes para impulsar la Competitividad y Productividad” expresa que para que se retome un nivel

de crecimiento alto de forma sostenible, es importante impulsar la competitividad de la economía, es por ello que el gobierno peruano ha identificado ocho ejes primordiales para que se impulse la competitividad y productividad; entre dichos ejes se tiene a la Infraestructura, la cual se indica que si es la adecuada, se puede impulsar mercados de producción y de comercialización, que a su vez facilitará el asentamiento de capitales privados y la apertura de negocios, así el aumento de la oferta de infraestructura con un enfoque de cierre de brechas, la aseguración de su articulación y complementariedad comprenden elementos esenciales que permiten elevar los niveles de competitividad en el país; como segundo eje se tiene la Formación y acumulación de capital humano, el cual es un proceso crucial para crecer económicamente, haya competitividad y desarrollo; desde la perspectiva económica, permite a los integrantes que acumulen habilidades para su transformación en ingresos y mejoras para su calidad de vida, la expansión de empresas, mayor producción y acceso a grandes mercados para el logro de mayor producción de los países; respecto del eje Mercado laboral, la promoción de la formación de aptitudes intervenidas al mercado laboral permite la elevación de su productividad; es por ello que contar con personal capacitado, genera efectos positivos en la empleabilidad y la adecuación ocupacional; en otras palabras, a nivel agregado, la productividad depende en la medida en que la oferta laboral corresponda y calce mejor con la demanda laboral empresarial. En cuanto al cuarto eje, comercio exterior y cadenas logísticas, la facilitación de dichos procesos, la mejora en la provisión de la seguridad de la cadena logística aporta a la formación de una estructura comercial ágil y confiable permitiendo el aumento de niveles competitivos del país. Sobre la ciencia, tecnología e innovación, el crecimiento de la economía a la actualidad ha permitido generar ganancias de productividad, las cuales podrían ser o no sostenibles si no hay cambio del sector productivo mediante la fortaleza de capacidades científicas-tecnológicas y de innovación que permita incremento de niveles de producción empresarial, y avanzar hacia una economía basada en el conocimiento. Las instituciones, y su definición clara de derechos de propiedad y el establecimiento de un marco favorable para el fortalecimiento

institucional, conforman dos de los aspectos más importantes que permiten el aumento de los niveles de competitividad; el primero, permite al inversionista el saneamiento de derechos y acceso a la propiedad, lo que facilita el acceso al sistema financiero y la formalización; de otro modo, la mejora del entorno institucional garantiza un marco predecible y entorno de mayor seguridad en el desarrollo de las inversiones. Del ambiente de negocios, un buen clima garantiza la predictibilidad y transparencia en la gestión del Estado, que permita así la disminución de costos, pasos y tempos que generan límites a la entrada y sobre costo en el ciclo de vida empresarial, de igual manera, un ambiente empresarial idóneo debe favorecer el desarrollo del sector empresarial y productivo a través de la generación de empleo formal y el valor agregado en la economía. Como último eje de financiamiento, el acceso a un sistema financiero inclusivo y moderno, que abastezca de financiamiento a un costo moderado para la generación de empresas y empleos centrado en sistema de garantías moderno y flexible, conforma uno de los aspectos más predecibles para el aumento de niveles competitivos.

Como parte del principal problema que presenta dicho proyecto de tesis, se ha formulado la interrogante **¿Cuál es el nivel de competitividad empresarial del sector artesanal para el fomento de la actividad turística en el distrito de Catacaos?** De esta manera, el presente proyecto de investigación se justifica de manera práctica en la determinación y análisis de dimensiones que implican el desarrollo de la actividad artesanal en el distrito cataquense, un sector potencial que desarrolla variedad de líneas artesanales en paja toquilla, filigrana, alfarería, entre otros; por tal motivo una vez determinadas estas dimensiones, se logrará conocer el nivel de competitividad empresarial del sector artesanal, permitiendo así la toma de acciones de mejora por parte de los entes públicos y privados en el fomento de la actividad turística con la inserción de un nuevo nicho de mercado en la región Piura. Del mismo modo, dicho estudio ayudará para los futuros estudios de investigación en turismo, estudios de mercado, segmentación de empresas turísticas en el distrito y nuevos emprendimientos locales. Asimismo, en el aspecto social, se recalca la participación fundamental del sector artesanal, puesto que afectará directamente a

los artesanos, evidenciado en la mejora de calidad de vida; además al desarrollo local en la generación de empleos por vías indirectas mediante la inversión pública y privada, ya que mejorará la imagen turística no sólo de Catacaos sino de Piura como región. Dicha investigación se justifica de manera teórica, en bases ya establecidas como son la competitividad según modelo de Michael Porter, autores de Naciones Unidas, Cepal (2001), entre otros. Por último, cabe recalcar que la presente investigación no desarrolla la creación de nuevas metodologías, sin embargo hay instrumentos ya existentes que aprueban, validan y se aplican para el procesamiento de información, para ello se empleará tres instrumentos respecto al enfoque mixto que presenta la investigación, como son la ficha de entrevista, de observación, y el cuestionario, debido al tipo cuantitativo respecto a los dos primeros instrumentos mencionados, y cualitativo al último, todos ellos acorde a la variable competitividad empresarial.

Teniendo, como hipótesis:

H1: El nivel de competitividad empresarial del sector artesanal para el fomento de la actividad turística en el distrito de Catacaos es medio.

H0: El nivel de competitividad empresarial del sector artesanal para fomentar el turismo en Catacaos es bajo.

Se plantea como objetivo general, determinar el nivel de competitividad empresarial del sector artesanal para el fomento de la competitividad de la actividad turística en Catacaos. Asimismo, se tiene la formulación de objetivos específicos, tales como: Analizar las funciones del sistema gubernamental para el fomento de la competitividad de la artesanía en el distrito Catacaos; Identificar el Sistema empresarial en la actividad artesanal; Identificar la infraestructura y los medios tecnológicos existentes para el desarrollo de la competitividad empresarial del sector artesanal en el distrito de Catacaos; Analizar las unidades demandantes existentes en el distrito de Catacaos; y Formular un Plan de Acción para fortalecer la competitividad empresarial del sector artesanal en el distrito de Catacaos.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de Investigación

El presente proyecto de investigación es de tipo descriptivo - aplicada pues se ha buscado la determinación sobre la variable competitividad empresarial en un sector determinado durante un tiempo preciso, asimismo presenta un enfoque mixto ya que se utilizaron ambos enfoques tanto cualitativo como cuantitativo respecto de los instrumentos para la recolección de información, con un diseño no experimental ya que no existe una manipulación deliberada de la variable.

2.2. Variables, Operacionalización

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Competitividad Empresarial	La capacidad de las empresas de ofertar más productos y/o servicios y de sostener o aumentar su participación en el mercado, sin la obligación de sacrificar sus utilidades. Para que realmente se considere competitiva una empresa, el mercado que mantiene o fortalece su posición tiene que ser y razonablemente	De acuerdo al enfoque mixto que presenta la investigación, se tiene un total de 5 instrumentos, de los cuales 02 son entrevistas, una de estas será aplicada a los entes públicos y está basada en la dimensión Sistema Gubernamental; y la otra será aplicada a un número reducido de artesanos que cumpla con ciertas características, que está basada tanto en la	Sistema gubernamental	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Influencia de la administración pública en la economía ✓ Ambiente legislativo y regulatorio ✓ Política monetaria y fiscal ✓ Solidez socioeconómica
			Sistema empresarial	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Costo del capital ✓ Servicios financieros ✓ Proveedores ✓ Cambio de moneda ✓ Asociación de artesanos ✓ Actividades artesanales ✓ Mypes artesanales ✓ Involucramiento de los agentes
			Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Infraestructura física turística ✓ Infraestructura energética ✓ Infraestructura empresarial ✓ Desarrollo urbano

	Competitivo. (Hernández, 2000).	<p>dimensión de Sistema empresarial como del</p> <p>Sistema gubernamental; del mismo modo se plantea una ficha de observación referida a la dimensión Infraestructura; así mismo se establece una encuesta tipo liker aplicada al artesano, la cual esta basada en todas las dimensiones; y por último una encuesta aplicada al turista basada en los indicadores de la dimensión Unidades Demandantes.</p>	<p>Ciencia y tecnología</p> <p>Unidades demandantes</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Difusión de propiedad intelectual ✓ Avances tecnológicos ✓ Utilización de los servicios turísticos ✓ Motivación del turista. ✓ Percepción del turista ✓ Profesión y nivel educativo ✓ Tipo de movilidad utilizada ✓ Estilo y forma de vida ✓ Tiempo dedicado al ocio ✓ Temporada de viaje (estacionalidad)
--	------------------------------------	---	---	---

2.3. Población y muestra

Según Tamayo (1997), "La población es la cantidad total del fenómeno a estudiar, cuyas unidades de población tienen un carácter en común, la cual se estudia y da como resultado los datos de la investigación" (p.114)

La primera población está compuesta por las autoridades involucradas con la actividad artesanal que se desarrolla en el distrito de Catacaos, siendo un total de 3 personas, las cuales son:

- Lic. Rosa Norelia Garcés Aguilera, encargada de la Dirección de Artesanía.
- Lic. Giuliano Palacios Valdiviezo, Subgerente de la Sub. gerencia de Asuntos económicos.
- Lic. Jhon Galecio Gonzales, asistente administrativo de la Sub. gerencia de Asuntos Económicos.

La segunda población es una totalidad de 361 artesanos según el Registro artesanal en el distrito de Catacaos, los cuales se dividen en tres líneas artesanales que resaltan en el lugar; entre ellos están:

- Asociación de Alfareros Tallanes de Simbilá = 15
- Asociación de Artesanos de Catacaos (joyería fina en plata y oro) = 80
- 04 asociaciones de tejedoras en paja toquilla= 266

En tanto, la tercera y última población, según el reporte elaborado por MINCETUR, respecto a la llega de visitantes al Complejo Arqueológico de Narihualác el cual está ubicado en el distrito de Catacaos; la llegada de visitantes para el año 2018 fue de 31265 visitantes nacionales y 653 extranjeros, dando un total 31,918 turistas.

Respecto de la definición de muestra, Tamayo (1997), afirma "es el conjunto de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico" (p.38)

La muestra correspondiente a la primera población establecida, es igual a la cantidad total de la población, pues al ser una muestra reducida se aplicará a todos los 03 informantes.

Para la segunda muestra se determinó en función a dos condiciones, la primera, al tipo que presenta como tal, la cual es finita, por ello, se toma como referencia a la fórmula perteneciente al tipo:

$$N= 361$$

$$Z= 1.96$$

$$P= 0.50$$

$$Q= 0.50$$

$$E= 0.07$$

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot P \cdot Q}{E^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

$$n = \frac{361 * (1.96)^2 * (0.50) * (0.50)}{(0.07)^2 * (361 - 1) + (1.96)^2 * (0.50) * (0.50)}$$

$$n= 128 \text{ artesanos}$$

Y, la segunda condición aplicada a 04 artesanos de las líneas artesanales de tejido en paja toquilla y filigrana, elegidos en función a criterios de inclusión y exclusión según los reconocimientos otorgados y los años de antigüedad ejerciendo su labor.

La muestra en relación a la tercera población, de tipo finita acorde a la fórmula anteriormente aplicada da como resultado un total de 194 turistas.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Las técnicas utilizadas en el trabajo de investigación fueron las siguientes: la técnica de encuesta, aplicada mediante el instrumento del cuestionario, la entrevista y su respectiva ficha de entrevista. Por otro lado, se empleó la técnica de observación directa y como instrumento se ha tomado la ficha de observación.

Respecto a los autores que aprobaron los instrumentos fueron: Mg. Patricia Barinotto Roncal, Mg. Luiggi Castillo Chung y Doct. Patricia Morales Asencio.

El instrumento pasó por fiabilidad a través de la prueba Alfa de Cronbach en el programa SPSS con un porcentaje de aprobación de 7.0, en la evaluación de 21 elementos con un 93.3 de validez.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,694	21

Estadísticas de escala

Media	Varianza	Desviación estándar	N de elementos
71,6429	20,863	4,56756	21

2.5. Métodos de análisis de datos

El estudio de investigación presenta un enfoque mixto, por lo cual, respecto del método cuantitativo, la data ha sido analizada a través de un instrumento cerrado representando las cifras en gráficos de barra. Por otro lado, también han sido usados dos instrumentos como son la entrevista y las fichas de observación para el otro tipo de análisis directo que corresponde al trabajo de enfoque mixto.

2.6. Aspectos éticos

El proyecto de investigación posee diversos puntos éticos, entre los cuales se resalta que no ha sido plagiada, se ha respetado totalmente la autenticidad de los autores según aplicación correcta de la Norma Apa, asimismo la data estadística es real y veraz.

III. RESULTADOS

Nivel de competitividad empresarial del sector artesanal con el fin de fomentar la competitividad de la actividad turística en Catacaos

Tabla 1: Nivel de competitividad empresarial artesanal en Catacaos

Dimensiones	Indicadores	Media	Desviación Estándar	Total
Sistema gubernamental	Apoyo por parte de las autoridades gubernamentales para la producción y promoción de mis productos	2.23	0.64	M
	El gobierno local brinda apoyo en capacitaciones, cursos prácticos o teóricos, manuales de buenas prácticas y otros, para promover la actividad artesanal	1.96	0.58	M
	El Estado y autoridades locales incentivan la labor a través de la promoción turística	2.42	0.64	M
	Los entes públicos aplican políticas que favorecen la difusión de la artesanía a nivel turístico	2.45	0.66	M
TOTAL		2.27	0.03	MEDIO
Sistema empresarial	Los proveedores que brindan la materia prima poseen un precio justo en relación costo – calidad (No aplica a la línea artesanal de alfarería)	2.68	0.78	M
	Las entidades financieras brindan las facilidades cuando se desea realizar un préstamo para el crecimiento del negocio	3.21	0.57	A
	Ser parte de una asociación artesanal permite a la pequeña empresa crecimiento y posicionamiento en el mercado	3.34	0.68	A
	La formalización ha permitido beneficios respecto al pago de impuestos (No aplica a la línea artesanal de alfarería)	3.30	0.57	A

TOTAL		3.13	0.10	ALTO
Infraestructura	Las condiciones físicas son óptimas para el desarrollo de la actividad artesanal	2.28	0.87	M
	El tamaño, espacio e iluminación del lugar de trabajo es el adecuado para desarrollar la labor	2.33	0.76	M
	En el lugar de trabajo existen condiciones adecuadas de seguridad	1.93	0.60	B
	Se dispone de un equipo de trabajo capaz, creativo y con espíritu emprendedor	3.77	0.43	A
TOTAL		2.58	0.19	MEDIO
Ciencia y tecnología	Los avances tecnológicos han favorecido para el desarrollo de la actividad	3.29	0.55	A
	Las maquinarias que se usa están a la vanguardia de la labor que realizo	2.76	0.79	M
	Se realiza acciones relativas a la patentación de productos originales	1.84	0.56	B
	Son innovadores con la elaboración de productos acorde a las necesidades y expectativas del mercado	3.78	0.42	A
TOTAL		2.92	0.16	MEDIO
Unidades demandantes	El costo - beneficio es justo en relación al producto que se ofrece	3.35	0.53	A
	Están capacitados para ejercer actividades de exportación de productos artesanales	2.38	0.72	M
	Se cuenta con infraestructura adecuada para recibir flujo turístico nacional e internacional	2.63	0.66	M
	Consideran existe flujo turístico enfocado a la actividad artesanal que se realiza	3.19	0.72	A
	Del costo establecido se obtiene un buen margen de ganancia	2.60	0.71	M
TOTAL		2.83	0.08	MEDIO
TOTAL		2.74	0.11	MEDIO

Funciones del sistema gubernamental para el fomento de la competitividad de la artesanía en el distrito Catacaos.

Tabla 2: Entrevista a Norelia Garcés Aguilar – Directora de Artesanía, Dircetur Piura.

Informante	NORELIA GARCÉS AGUILAR – DIRECTORA DE ARTESANIA, DIRCETUR PIURA		Comentario
Pregunta	Respuesta		
<p>1. ¿Conoce de la Ley del artesano y la actividad artesanal N° 29073? ¿Qué políticas considera usted, influyen en la toma de decisiones a favor del fomento de la actividad artesanal? ¿Cuáles son estas políticas?</p>	<p>Sí justamente esta ley 29073 es nuestro marco legal para poder nosotros accionar dentro de nuestras actividades que están enmarcadas en el Plan operativo institucional (...) [entonces usted me ha hablado de cuatro políticas, esas son las generales o las que se aplican a la realidad Cataquense]. Se han identificado esas cuatro porque si creemos que vamos a hablar de competitividad sectorial, la competitividad abarca muchas cosas entonces las más resaltantes son, la cultura empresarial como le decía, el nivel de educación, la experiencia o lo que es fortalecimiento de capacidades, el acceso al crédito que es otro factor muy importante y la formalización.</p>		<p>La ley 29073 para la Dirección de Artesanía de la Dircetur Piura (en adelante DRA) es la base legal para poder accionar en la toma de decisiones respecto a la actividad artesanal dentro de la región Piura, así mismo se han identificado cuatro políticas, entre las cuales se encuentran la política empresarial, del mismo modo el fortalecimiento de capacidades, el acceso a créditos financieros, y la formalización.</p>
<p>2. ¿Qué porcentaje del presupuesto se le asigna al fomento de la actividad artesanal?</p>	<p>El presupuesto que tenemos que es de 80 mil soles al año y que esto (...). Entonces por eso lo digo, aquí juega un papel muy importante la decisión política que de aparte del presupuesto que nos da puede invertir en proyectos, nosotros desde (...) [esos 80mil van dirigidos netamente a la dirección de artesanía] si, y hay está incluido también el pago de locadores, tenemos una chica que trabaja con nosotros como locadora y también todas las actividades que realizamos, pero si uno hace un análisis de lo que hace en el año de lo que gasta y se da tenemos un incremento de 200% del presupuesto que nosotros invertimos pero eso se debe gracias al sector privado, hay actividades que prácticamente el sector privado nos da todas las facilidades y nosotros invertimos poco el 10% de repente de la actividad, pero es gracias a estas alianzas que tenemos (...)</p>		<p>El presupuesto anual asignado a la DRA asciende a la suma de 80 mil soles, lo cual indica la persona responsable de esta dirección que es un presupuesto asignado por el Gobierno Regional, pero les es difícil poder lograr los objetivos ya que no cuentan por ejemplo con una unidad móvil que les permita movilizarse a los lugares más alejados donde hay existencia de muestras artesanales; así mismo dentro de este presupuesto se encuentra consignado el pago de trabajadores y locadores asignados al área.</p>

<p>3. ¿Considera que la política monetaria cambio y estandarización de la moneda, favorece el desarrollo económico de los artesanos?</p>	<p>Bueno desde el punto de vista de economía todos los cambios que hay en el sector monetario repercuten gravemente porque de ellos su poder adquisitivo es bajo ósea ellos no tiene un ingreso estable, no pueden decir que como nosotros como empleados tenemos un sueldo fijo y que yo todos los meses voy a recibir tanta cantidad y hago un presupuesto de acuerdo a lo que voy a recibir, sin embargo ellos su ganancia son a veces bajas, en ocasiones altas, aparte que sus precios no son precios determinantes, si no son a veces subjetivos porque no tienen bien definido una estructura de costos, porque ellos invierten en la producción de un producto y no consideran de repente el alquiler del local, luz, agua, tiempo, mano de obra; entonces claro a ellos (...)</p>	<p>Se considera que la política monetaria repercute gravemente en el sector artesanal ya que el poder adquisitivo con el que se cuenta es bajo y no es estable ya que varía dependiendo de la estación en la que se visita el lugar; así mismo los precios de sus productos no están establecidos si no que son subjetivos ya que en su mayoría no se cuenta con una política de costos generando que el precio se devalúe.</p>
<p>4. ¿Considera que el sector artesanal solidifica y/o da base a la economía cataqueñe? ¿De qué manera?</p>	<p>Claro, si estamos hablamos de Catacaos por ley ellos son la capital artesanal de la región Grau, es decir si existe una ley que les da ese título, aparte que es un punto de concentración de todas las líneas artesanales que tiene la región y el turista cuando vienes a Piura tiene dos visiones, Catacaos y playas, entonces Catacaos ¿porque?, no solo por sus comidas sino también por la parte histórica, que cuenta con su iglesia, tiene historia por Narihualác que cuenta con su museo de sitio y aparte la artesanía por que el turista si o si tiene que llevarse un recuerdo; entonces Catacaos es un punto de concentración y por eso no se puede perder el título que se dio por una ley, entonces más bien hay que incentivarlo, promoverlo y difundirlo si es posible pero para difundirlo tiene que seguir la condiciones necesarias y adecuadas y a veces</p>	<p>Catacaos es considerada como la capital artesanal de la región Grau ya que es un punto de concentración de todas las líneas artesanales con las que cuenta la región Piura. Además de Catacaos contar con estos recursos que son la artesanía en sus diferentes líneas, existen recursos culturales como el complejo arqueológico de Narihualac, Iglesia San Juan Bautista entre otros; los cuales complementan la visita del turista, por lo que genera un ingreso no solo por compra de artesanía, si no de visitas a otros recursos.</p>
<p>5. ¿Qué factores competitivos promueven esta instancia pública para el desarrollo del sector artesanal?</p>	<p>Bueno nosotros cuando trabajamos, trabajamos a nivel región Piura entonces nosotros tenemos dentro de nuestras actividades aparte de la formalización y capacitación también tenemos la promoción comercial del sector artesanal, en esa parte está incluida todas las exposiciones tanto regionales, nacionales, participaciones a ferias inclusive nosotros les hacemos acompañamiento al artesano. En el caso de Catacaos nosotros tenemos una visión diferente quizás, ósea el artesano de Catacaos se</p>	<p>Señala que dentro de sus actividades de formalización y capacitación, además cuenta con la promoción comercial del sector artesanal la cual esta basada en la exposición de sus productos en ferias regionales, nacionales e internacionales lo cual permite la venta de estos mismo</p>

	diferencia del artesano de Chulucanas, Paita, Talara, por que como el artesano de Catacaos ya tiene un sitio dentro del desarrollo del sector entonces ellos tienen más fama, más prestigio, más reconocimiento, entonces (...)	generando un ingreso y reconocimiento por parte del público asistente. Además se promueven concursos en los cuales evalúa las capacidades de producción de los artesanos, así como nuevas técnicas e innovación de sus productos.
--	---	---

Tabla 3: Entrevista a Giuliano Palacios Valdiviezo – Sub Gerente del área de asuntos económicos y turismo de la MDC.

Informante	GIULIANO PALACIOS VALDIVIEZO -SUB GERENTE – ÁREA DE ASUNTOS ECONOMICOS Y TURISMO DE LA MUNICIPALIDAD DE CATACAOS	Comentario
Pregunta	Respuesta	
<p>1. ¿Conoce de la Ley del artesano y la actividad artesanal N° 29073? ¿Qué políticas considera usted, influyen en la toma de decisiones a favor del fomento de la actividad artesanal? ¿Cuáles son estas políticas?</p>	<p>Aquí en la municipalidad si conozco algo de la ley del artesano, aquí en la municipalidad estamos trabajando, hemos reactivado el COLOFAR (COMITÉ LOCAL DE FOMENTO ARTESANAL) entonces estamos trabajando con los artesanos, la sociedad civil y parte de la gerencia de desarrollo económicos y asuntos económicos de la MDC [cuales son las políticas que esta instancia aplica a la realidad Cataquense], le vuelvo a decir la ley artesanal tiene un repercusión dentro del organigrama de la municipalidad, dentro del organigrama de la municipalidad esta lo que es el COLOFAR, que hay un dinero destinado exclusivamente para todo lo que es actividad artesanal como son ferias, capacitaciones, talleres informativos, pasantías, algún tipo de actividad de control artesanal, y lo que es mas que todo darle apoyo a los artesanos en ferias y talleres que se van dentro y fuera de la localidad.</p>	<p>El entrevistado señala conocer algo de la ley artesanal, así mismo señala que durante el tiempo de gestión se ha reactivado el Comité de Fomento Artesanal – COLOFAR, la cual permite trabajar en conjunto con la sociedad civil, gerencias dentro de la municipalidad y el sector artesanal. Así mismo señala que las políticas establecidas serian el apoyo al artesano, la capacitación constante, las actividades de control (inscripción, verificación de productos).</p>
<p>2. ¿Qué porcentaje del presupuesto se le asigna al fomento de la actividad artesanal?</p>	<p>Eso es dependiendo de cada gestión(...) [pero no tienen más o menos un porcentaje próximo de lo que deriva del presupuesto] Es que varía de acuerdo al PIA, de acuerdo a lo que manda el MEF acá a las áreas correspondientes como son la oficina de planeamiento, destine un determinado presupuesto, no es exacto sino de acuerdo al proceso inicial de apertura de cada año, es lo que destine de acuerdo al POI, del presupuesto mío que yo lo planteo para el 2020 es de acuerdo a eso, por ejemplo yo tengo para el 2020 un presupuesto de 120 000 soles para lo que es la sub gerencia de asuntos económicos y turismo, pero de acuerdo al presupuesto que ellos plantean pueden darme esa cantidad o pueden darme algo menos. [y actualmente, cual es el</p>	<p>El entrevistado señala que es lamentable la situación que se vive actualmente ya que la gerencia no cuenta con presupuesto debido a que la gestión que paso no dejo un presupuesto establecido para la nueva gestión, y hasta la actualidad las pocas actividades que se han elaborado han sido con apoyo de la entidad privada y demás asociaciones. Así mismo señala que el presupuesto asignado es dependiendo el presupuesto de apertura de cada año por lo</p>

	presupuesto] Este año no hemos tenido nada ya que el año pasado no han destinado ningún sol (...)	que se espera que para el año 2020 se pueda recibir en promedio 120 000 soles que puede fluctuar hacia la baja.
3. ¿Considera que la política monetaria y cambio y estandarización de la moneda, favorece el desarrollo económico de los artesanos?	Una parte si y una parte no, en lo que es paja toquilla si , ya que es un producto en base a un vegetal y el precios se mantiene; pero en lo que es la plata no porque está basada al estándar universal, ya que si sube el petróleo, sube todo, y esto implica los metales con los que se trabaja, y esto como que sí un poco les afecta; los artesanos y siempre les he dicho, deben tener un stock de gramos de oro y plata para que puedan trabajar en caso de que los precios de estos suban, permitiéndoles así tener un poco más de ganancias.	El entrevistado señala que tanto para la paja toquilla no, ya que al tratarse de un producto en base a un material vegetal el precio se mantiene, pero no toma en consideración que las artesanas también trabajan en ocasiones con tintes para dar color productos los cuales sus precios pueden varias. Y respecto a los joyeros señala que si les podría generar un problema ya que el precio de los metales para la elaboración de estos productos es cambiante, ya que si sube por ejemplos el precio del petróleo estos metales los precios se disparan.
4. ¿Considera que el sector artesanal solidifica y/o da base a la economía cataqueñe? ¿De qué manera?	Lógicamente, porque es como un desarrollo productivo, Catacaos es una ciudad netamente artesanal y gastronómico, y se mueve en base a eso; el 15% de la población en Catacaos, son artesanos y el 5% se dedican a la actividad gastronómica, en mayor parte a la actividad agrícola y una parte que es independiente. Ese número de personas que se dedican a la actividad artesanal, si influyen en lo que es el concepto económico; porque si ese número de personas dedicadas a la artesanía se saliera, lógicamente que el movimiento económico en Catacaos sería menos, ya que menos gente compraría estos productos.	El entrevistado si considera que la actividad artesanal da base a la economía del distrito ya que en promedio el 15% de la población se dedica a la actividad artesanal, y un 5% a la actividad gastronómica, los cuales unidos dan base para que el turista pueda movilizarse hacia el destino viéndose reflejado este beneficio en la entrada de divisas por parte de la compra de productos artesanales, degustación de platos típicos, entre otros.
5. ¿Qué factores	Esta sub gerencia de Asuntos económicos y turismo promociona todo lo que actividades turísticas, (...), [de las actividades que ustedes realizan , por ejemplo como se puede evidenciar que usted realiza	La subgerencia, se encarga de las actividades de promoción turística entre los que incluyen el fomento de la actividad

<p>competitivos promueven esta instancia pública para el desarrollo del sector artesanal?</p>	<p>capacitaciones, charlas u otro tipo en la “materia” que pueda ayudar al desarrollo del artesano) mira este año solo hemos tocado dos temas, en donde se ha trabajado con los artesanos el tema de marcas colectivas a través de Indecopi, el cual ha sido un aliado que hemos tenido en el transcurso del año, el otro ha sido las capacitaciones a los clubes de turismo escolar (ok y que otros políticas se tienen para hacer lo que es reordenamiento artesanal en la calle comercio, además de otras políticas que impliquen la formalización del artesano) mira la municipalidad es un ente que no formaliza, acá si se puede sacar lo que es una licencia de funcionamiento para un local, el que los formaliza es el RNA, los artesanos acuden a la dirección regional de artesanía para luego obtener un código artesanal, y esto les permite poder participar en ferias en cualquier parte del Perú, lo que la municipalidad hace es promoción artesanal, la inscripción lo hace la DRA (...)</p>	<p>artesanal y recursos turísticos culturales, la promoción de la gastronomía la cual está teniendo un auge, y el compromiso de la población con el turismo; es por esto que durante este periodo de nueva gestión se han venido elaborando actividades como la inscripción de marcas colectiva a través de Indecopi; así mismo la capacitación de los clubes de turismo escolar donde se ha involucrado a los alumnos de las diferentes instituciones educativas del distrito capacitándolos en temas de turismo con la finalidad de brindar un mejor trato al turista y una mejor preservación de los recursos.</p>
---	---	---

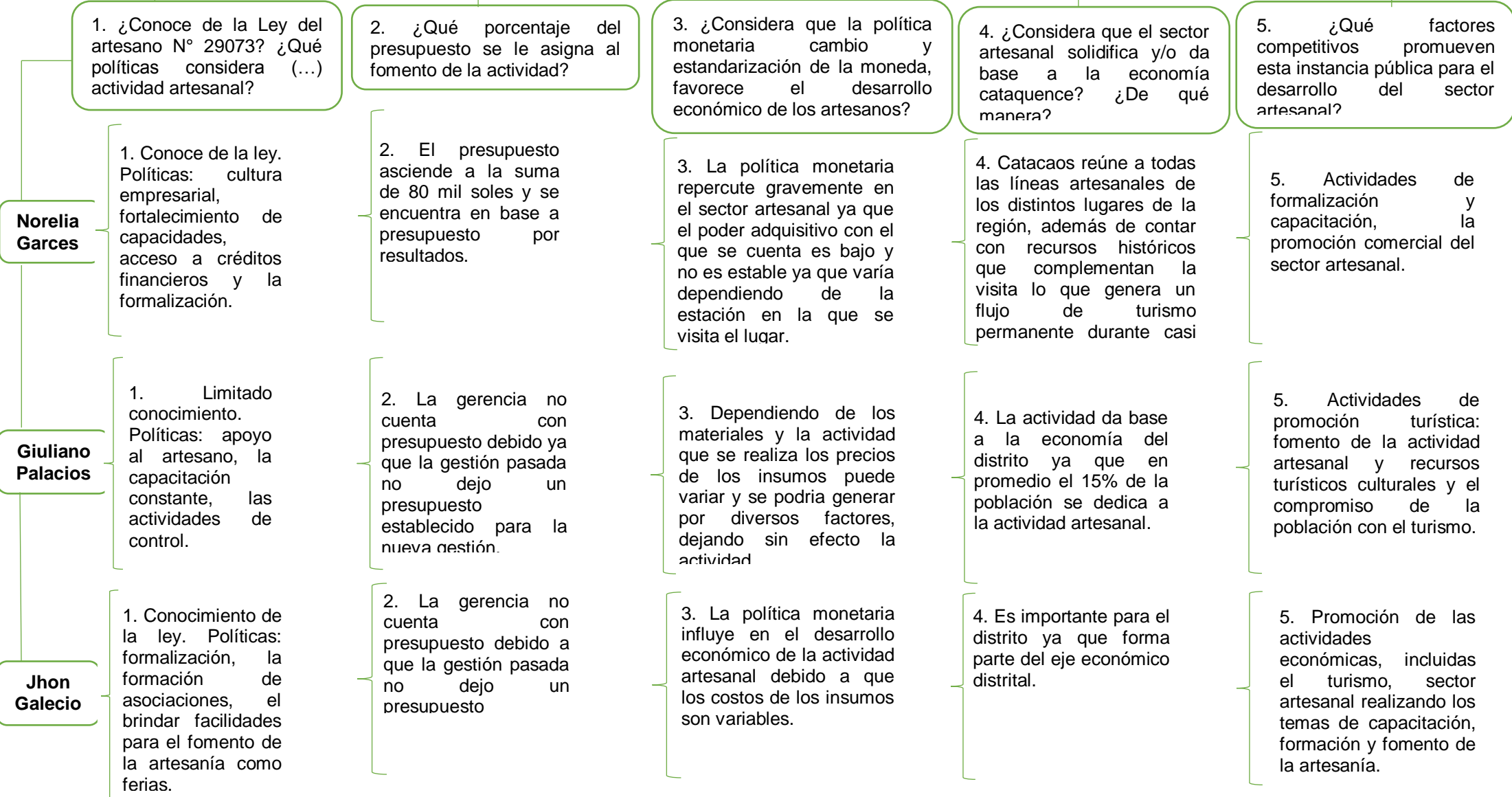
Tabla 4: Entrevista a Jhon Galecio Gonzales - encargado de turismo de la Sub gcia. De asuntos económicos y turismo de la MDC.

Informante	JHON GALECIO GONZALES – ENCARGADO DE TURISMO DE LA SUB GERENCIA DE ASUNTOS ECONOMICOS Y TURISMO DE LA MUN. DIS. DE CATACAOS	Comentario
Pregunta	Respuesta	
1. ¿Conoce de la Ley del artesano y la actividad artesanal N° 29073? ¿Qué políticas considera usted, influyen en la toma de decisiones a favor del fomento de la actividad artesanal? ¿Cuáles son estas políticas?	Bueno, sí tengo conocimiento de la ley y lo que se toma siempre para el tema artesanal es el tema del emprendimiento, los artesanos forman parte del emprendimiento económico, siendo una actividad oriunda, y que forma parte de la idiosincrasia de un pueblo, es una actividad empírica de aprendizaje pero que está calando mucho en el tema económico nacional ya que la artesanía y la ley artesanal apoya a las personas dedicadas a este rubro a mejorando el sistema económico de donde estos residen. [Pero cuáles son las políticas (...)] Bueno las políticas de la ley del artesano, es el tema de involucrarlos en las actividades propias de ese sector, las políticas del estado son el tema de la formalización, formación de asociaciones, el tema de brindar las facilidades como son por ejemplo actividades de fomento de la artesanía como son ferias, entre otras.	El encargado de turismo señala conocer la ley la cual apoya a las personas dedicadas a este rubro, así mismo recalca la participación de la actividad artesanal en el turismo mejorando el sistema económico de donde estos residen. Del mismo modo afirma que las políticas que fomentan la actividad artesanal son el tema de la formalización, la formación de asociaciones artesanales, el brindar facilidades para el fomento de la artesanía como ferias, talleres teóricos y prácticos, entre otras.
2. ¿Qué porcentaje del presupuesto se le asigna al fomento de la actividad artesanal?	Bueno, eso no es digamos un tema puntual si no variante sea en cualquier gobierno local ya que cada municipalidad ajusta su presupuesto de acuerdo a la parte financiera que le corresponde, sea en base a la recaudación, quizás de planes de trabajo económico como es un plan de incentivos, programas del estado que hace a través del ministerio de economía, ministerio de cultura. [y del gobierno local actual existe un presupuesto económico que se ajuste para realizar todas estas políticas aplicadas a la realidad cataquense] claro, anualmente se presentan proyectos que tienen que ver con el desarrollo artesanal a través de programas de capacitación, a través de ferias	El entrevistado señala que el presupuesto económico designado para cada área esta en base a la recaudación que realiza la municipalidad, como también planes de incentivos a cargo del ministerio de economía, por lo que no es un tema puntual si no variante y aplicado a la actual realidad Cataquense, para el año 2020 se presentaran proyectos que tengan que ver con el desarrollo artesanal y turístico del

	artesanales, de programas de emprendimiento, a través de trabajos coordinados con otras instituciones para ver el tema de capital semilla.[entonces usted no tiene conocimiento del presupuesto] es que el porcentaje varía, puede ser un 5% u 7 % dependiendo del trabajo que se realice en cada institución.	distrito.
3. ¿Considera que la política monetaria y cambio y estandarización de la moneda, favorece el desarrollo económico de los artesanos?	Bueno el tema monetario nacional e internacional influye bastante en el tema de desarrollo económico de cada actividad, para el tema artesanal por ejemplo los productos con los que se elabora la artesanía, si existe un precio variable del material con el que se elabora la artesanía obviamente que va a perjudicar al artesano ya que el costo de los insumos es variable, digamos que a pesar de que en el Perú se utilizan productos oriundos, pero también existen productos que no son de acá y hay que traerlos de otros lados.	Señala que la política monetaria influye en el desarrollo económico de cada actividad y el tema artesanal no es la excepción debido a que los costos de los insumos son variables, a pesar de que en Perú muchos de los insumos son oriundos, existen insumos que no son del lugar y demanda traerlos o conseguirlo por diferentes circunstancias que se podrían suscitar como es el caso de los metales preciosos.
4. ¿Considera que el sector artesanal solidifica y/o da base a la economía cataqueña? ¿De qué manera?	Bueno la actividad artesanal en Catacaos es una de las actividades muy importantes que forman parte del eje económico distrital, pero no sólo la artesanal si no también el tema de la gastronomía, la agricultura, el tema productivo, pero la artesanía si tiene un posicionamiento importante, (...) [Entonces la artesanía por decir entre la gastronomía y la artesanía cuál es la más predominante] Bueno por el momento es la artesanía, porque la gastronomía recién está teniendo un auge(...), en el tema de desarrollo porque al final esas dos actividades van de la mano, pero en el tema de apoyo o promoción como actividad propiamente dicha la artesanía tiene mayor antigüedad.	La actividad artesanal es importante para el distrito de Catacaos ya que forma parte del eje económico distrital; y se complementa con la actividad gastronómica la cual recién esta teniendo un auge. Así mismo demás actividades como son la agricultura, el sector productivo; pero la artesanía y la gastronomía trabajen de la mano ya que confluyen para el desarrollo del turismo.
¿Qué factores competitivos promueven esta instancia pública para	Como te decía, a través del ministerio de economía se generan programas de incentivo económico obviamente, estos programas destinan un determinado fondo como es el caso del programa capital semilla el cual va enfocado a las personas que quieran abocarse al tema artesanal o empresarial, por (...) [y hasta el momento, el gobierno local actual, si se ha promovido la actividades artesanal mediante	Señala que dentro de la ley orgánica de municipalidades tiene establecido la promoción de las actividades económicas, incluidas el sector artesanal, para la actividad artesanal señala que desde años se viene realizando los temas de

<p>el desarrollo del sector artesanal?</p>	<p>capacitaciones, charlas, que competan al desarrollo de dicha actividad] si, desde hace mucho tiempo venimos desarrollando eso y seguiremos haciéndolo, como te digo la municipalidad dentro de la ley orgánica de municipalidades tiene establecido la promoción de las actividades económicas, incluidas el tema turístico y el sector artesanal.</p>	<p>capacitación, formación y fomento de la artesanía por lo que se postula a diferentes programas de incentivos a cargo del ministerio de economía con la finalidad de subvencionar todo esto.</p>
--	---	--

Funciones del sistema gubernamental para el fomento de la competitividad de la artesanía en el distrito Catacaos.



Apoyo recibido de las autoridades gubernamentales para la producción y promoción de productos artesanales

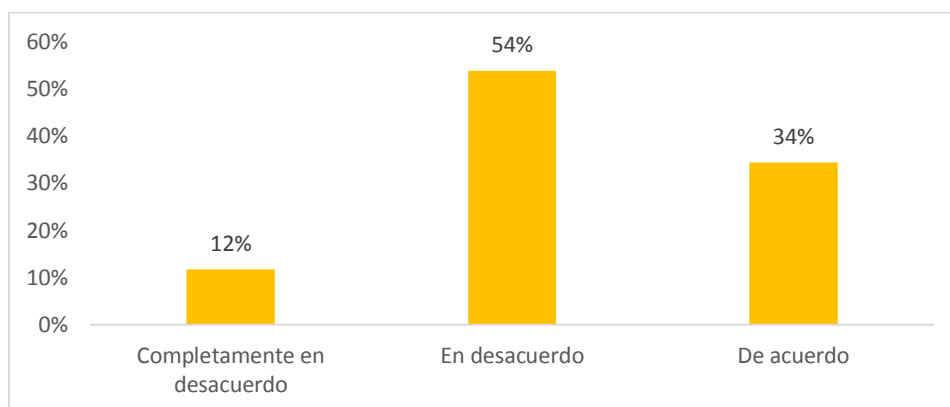


Figura 1: En la figura se puede observar que el 54% de artesanos cataquenses están inconformes respecto de la ausencia de apoyo gubernamental para la producción y promoción artesanal, asimismo un 12% asegura no recibir algún tipo de apoyo, mientras que un 34% afirma sólo estar de acuerdo en que, si recibe algún tipo de apoyo por parte de entidades públicas, contraponiéndose a los anteriores expuestos.

Apoyo local recibido para promover la actividad artesanal

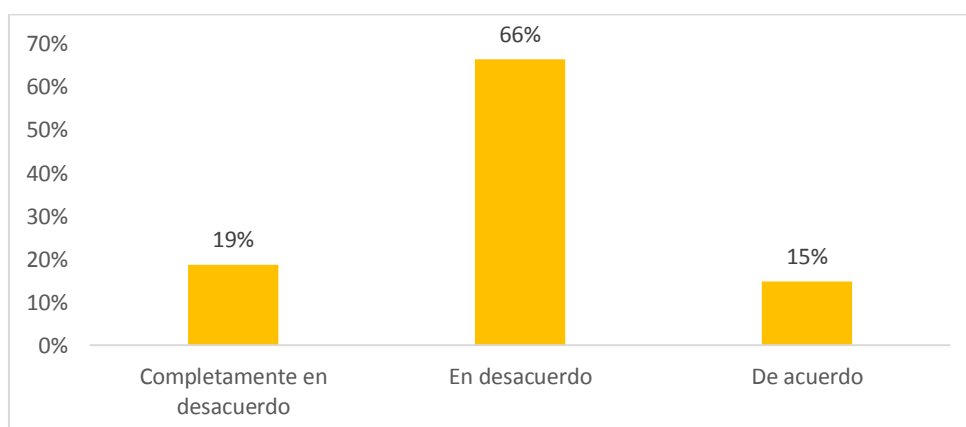


Figura 2: Respecto a la entidad local se evidencia que no ejerce una buena gestión respecto a la intervención con el sector artesanal para el crecimiento de dicha actividad en materia turística, ello evidenciado en un 66% de artesanos que aseguran estar en desacuerdo ya que no se les brinda apoyo en capacitaciones, cursos prácticos, entre otros; del mismo modo un 19% lo afirma completamente.

El Estado y las autoridades incentivan la labor artesanal mediante la promoción turística

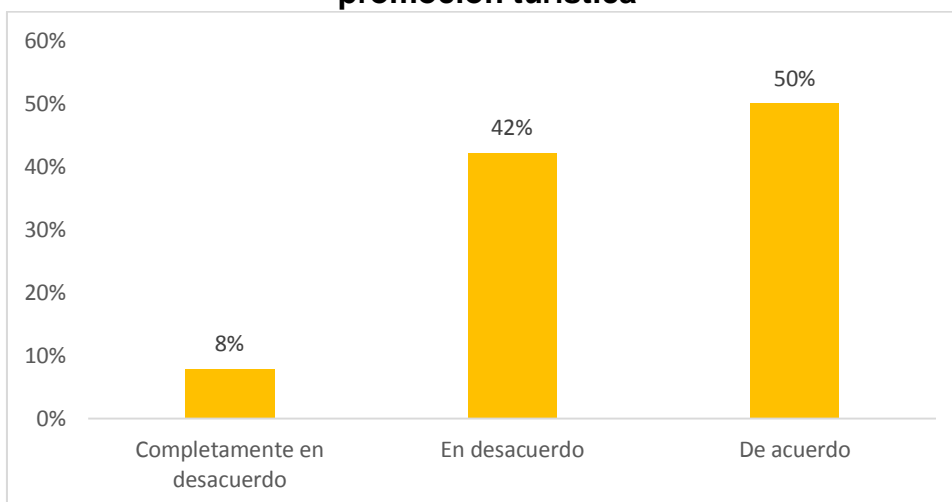


Figura 3: En la figura se puede apreciar que el 50% de artesanos se siente conforme con la promoción turística artesanal brindada por el Estado y demás autoridades, sin embargo, existe también un 42% que está en desacuerdo y un 8% que se siente completamente inconforme con la gestión pública para la promoción turística.

Aplicación de políticas para la difusión de la artesanía a nivel turístico

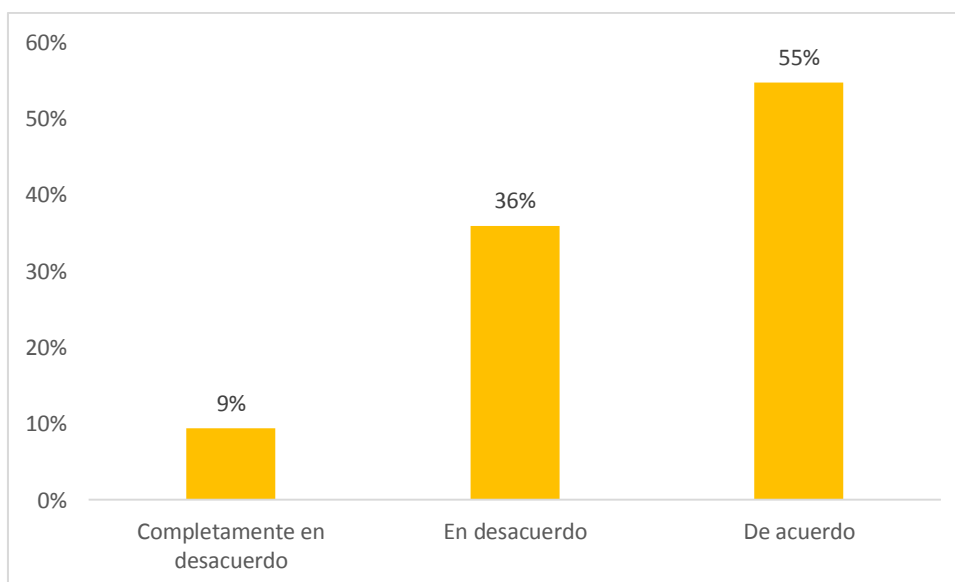


Figura 4: El 55% de artesanos considera que, si se aplican políticas para la difusión de la artesanía, por otro lado, un 36% considera estar en desacuerdo, respaldado por otro 9% que asegura estar en completamente en desacuerdo respecto a dichas acciones por parte de sector público.

Sistema empresarial en la actividad artesanal

Tabla 5: Entrevista a Juana Solano Mechato, tejedora en paja toquilla y junco verde.

Informante	JUANA SOLANO MECHATO – TEJIDO EN PAJA TOQUILLA Y JUNCO VERDE	Comentario
Pregunta	Respuesta	
1. ¿Considera usted que el sector público les brinda algún tipo de beneficio para el desarrollo de su actividad económica?	Bueno, creo que ellos nos representan y que son parte de nosotros, porque a través de ellos nosotros vamos y nos presentamos en concursos y ferias, bueno pero la mayoría de nosotros como artesanos, el esfuerzo y la labor que realizamos es personalmente y ya bueno ellos que, si nos ayudan en temas de capacitaciones, sobre cómo vender nuestro producto, y las ferias que sacamos a través de ellos.	La artesana señala que la labor que realizan es parte de su esfuerzo; y que el sector público forma parte de su formación ya que de ellos reciben capacitaciones sobre temas referentes a la actividad artesanal y la participación en ferias para poder ofertar sus productos.
2. ¿Conoce usted la Ley del Artesano y la actividad artesanal N° 29073? ¿Qué sabe de ella?	Bueno, yo tengo conocimiento que si existen unas leyes nuevas que para nosotros esperamos que se cumplan más que todo porque, hay una ley que se declaró no recuerdo en qué año pero que era que nosotras teníamos que estar registradas para poder acceder a esos nuevos beneficios que brindan la ley. [Pero usted está empapada totalmente de esta ley, sabe o sea los derechos que deberías exigir y los deberes que deberían cumplirse], bueno en algunos no quizás porque nosotros casi no lo hemos leído el texto todo completo sobre qué es lo que trae, que beneficios vamos a tener a través de esta ley (...)	La entrevistada señala no tener conocimiento plenamente de la ley artesanal 29073, pero rescata el tema de la formalización lo cual les permite poder acceder a esta ley, que es estar inscrita en el Registro Nacional de Artesanos (RNA) y que además da un reconocimiento por la labor que realizan hace muchos años y que forma parte de su cultura.
3. ¿Ha accedido usted a servicios financieros como bancos, cajas, préstamos personales para promover tu labor artesanal? ¿Qué	Si, en este caso nosotros empezamos a veces, a hacer créditos por que había momentos que nosotros a veces para abastecer un pedido en ocasiones los compradores nos dejan el 50%, y nosotras las señoras semanalmente necesitamos para cubrir nuestros gastos en el hogar [y que tipo de facilidades les ha otorgado por decir los bancos y cajas con los que ha trabajado] bueno, de documentos era solo presentar el título	Señala si haber accedido a créditos financieros para promover su actividad artesanal ya que en ocasiones existen pedidos grandes los cuales dependen de mayor materia prima así que no se tiene como solventar. Con respecto a los

<p>facilidades se le ha otorgado?</p>	<p>de propiedad de tu casa y tus boletas para sustentar con que trabajabas, y como nosotros estamos también registradas en la Sunat, casi eso te apoya porque está registrada y con toda esa documentación tienes más facilidad de que te apoyen, de que te atiende más rápido tu pedido.</p>	<p>beneficios básicamente era presentar el título de propiedad de su vivienda, las boletas con las que sustentabas que generabas ingresos y el hecho de estar inscritos en Sunat como asociación y en el RNA los trámites eran mucho más rápido y permitía obtener el dinero más rápido.</p>
<p>4. ¿Considera que las asociaciones de artesanos fortalecen la actividad? ¿Qué piensa de ello?</p>	<p>Si, por ejemplo, ya que te invitan a las ferias porque somos un grupo de artesanas, no es solo una persona, es un grupo porque así se trabaja mucho mejor, tenemos mejores ideas juntas y el beneficio no es para una sola sino para todas. Bueno dentro de esta asociación reconocemos que es un beneficio.</p>	<p>Personalmente y a nombre de las demás socias afirma que es un beneficio formar parte de las asociaciones artesanales, ya que el trabajo es desarrollado en equipo y el beneficio no es para una sola si no para todas; así mismo señala que se trabaja mejor, todas aportan y tienen mejores ideas.</p>
<p>5. ¿Cuál es la línea artesanal más vendida y promovida para usted respecto a la artesanía local?</p>	<p>La paja toquilla [bueno pongamos en comparación entre los joyeros y las tejedoras, que producto cree usted que es el que más se vende entre ambos] bueno, si existe una igualdad con la filigrana porque Catacaos se sabe que es zona turística y que el turista es atraído por sus joyas [entonces existe igualdad] si, me parece que si, por que nosotras tenemos grandes logros y pedidos, además de los sombreros, y no sólo esos sino también las cosas utilitarias que hacemos, eso también lo vendemos.</p>	<p>La artesana señala que ha manera personal, el tejido en paja toquilla es la línea artesanal más vendida ya que al igual que la filigrana, el sombrero es también reconocido como patrimonio cultural de la nación lo cual le da cierto grado de importancia; además que ellas no solo se han centrado en este producto sino también en producir artesanías que se utilizan de manera utilitaria y tiene gran acogida ya que sus pedidos son grandes.</p>
<p>6. ¿Su empresa o actividad artesanal ha sido estructurada como una Mype?</p>	<p>Todavía no nos hemos estructurado, si eh participado de una capacitación que era justamente para nosotras estructurarnos como una mype, ya que sería un beneficio pudiendo acceder nosotras como asociación permitiendo mejorar nuestro trabajo. [Y por decir ustedes emiten facturas, boletas de venta, ¿cómo asociación? si, como asociación si emitimos.</p>	<p>La artesana señala que como asociación si se encuentran constituidas como una Mype artesanal, ya que el trabajo se realiza en conjunto y se encuentran debidamente inscritas en Registros Públicos.</p>

<p>7. ¿Considera usted que las autoridades locales promueven la competitividad en la actividad artesanal? ¿A través de que medios?</p>	<p>Bueno, como ha sido cambiando de gobierno en este último año parece que recién se están empezando a hacer actividades por parte del nuevo gobierno, pero si, ahorita ya llevamos como dos a tres ferias que ha organizado Catacaos y a través de eso nosotras vamos a promocionar nuestros productos. [Solo a través de ferias, pero también brindan por ejemplo capacitaciones, charlas...] no por el momento no [pero en los gobiernos pasados] demasiado poco, casi como que no se centraliza en lo que es la artesanía [no se preocupan mucho por el artesano...] aun sabiendo que Catacaos es una zona artesanal, y no se... No se pondrán a pensar que el turista busca a Catacaos, y es una zona que realmente es visitada por el arte que ejercen los artesanos.</p>	<p>La artesana señala que al tratarse de una nueva gestión recién se están empezando a notar las actividades por parte del gobierno local, ya que hasta la actualidad han podido asistir a tres ferias donde han podido ofertar sus productos. Así mismo afirma que las capacitaciones en los últimos años se han disminuido, y no debería ser por lo que las autoridades deberían velar al tratarse de una actividad económica fructífera para el distrito.</p>
--	---	--

Tabla 6: Entrevista a Mercedes Flores Chunga, tejedora en paja toquilla y junco verde.

Informante	MERCEDES FLORES CHUNGA - TEJIDO EN PAJA TOQUILLA Y JUNCO VERDE	Comentario
Pregunta	Respuesta	
1. ¿Considera usted que el sector público les brinda algún tipo de beneficio para el desarrollo de su actividad económica?	Si, nos apoyan con capacitaciones, o sea en grupo nos capacitamos por intermedio del ministerio de turismo y otras instituciones que nos han venido a dar por ejemplo de(...) Que han venido a dar charlas, también que han venido a dar capacitaciones por tres meses todo eso hemos asistido nosotros y nos ha servido de mucho esas capacitaciones, porque sabemos más cosas en cuestión de los tejidos, en sacar los precios esas cosas y ya este hemos ido capacitando y aprendiendo de día a día, las capacitaciones nos ayudado de mucho [Pero las capacitaciones han sido solo el sector regional y en local, municipalidades]. Si solo regional y local no, aquí las capacitaciones todas se han llevado aquí en Narihuala, en Catacaos no. (O sea la municipalidad que les haya hecho alguna capacitación). No, no hasta ahorita no nos han capacitado en Catacaos, solamente el alcalde directo nos ha apoyado pero dos veces en feria (...)	La artesana entrevistada señala que el sector público a través de DIRCETUR si les ha apoyado con capacitaciones de manera constante en tema de nuevas técnicas de tejido, temas de contabilidad sobre como sacar los costos a sus productos, entre otras. Así mismo afirma que por el momento la nueva gestión local solo las ha invitado a 3 ferias dentro del distrito; y se sienten descontentas ya que sienten que las gestiones pasadas y la actual por el momento no se preocupan por la actividad artesanal, y ellas son las primeras que sacan la cara por Catacaos.
2. ¿Conoce usted la Ley del Artesano y la actividad artesanal N° 29073? ¿Qué sabe de ella?	Bueno esa ley fue cuando nos dijeron que esa ley era del artesano porque antes el día del artesano la celebraban en enero y cambiaron esa ley que ahorita se celebra el 19 de marzo (...) (¿Pero usted sabe a perfección por ejemplo de esta ley los derechos y deberes que usted tiene, los derechos que debe exigir y que la amparan como artesana?). No no se sobre esa ley.	La entrevistada no tiene conocimiento sobre la ley.
3. ¿Ha accedido usted a servicios financieros como bancos, cajas, préstamos personales	Si, bueno yo hace años que tuvimos un proyecto con Unión Europea y el proyecto duro algo más de un año, el proyecto ya había terminado pero había quedado un saldo de dinero para financiarlo como préstamo (...) fue así que nosotros desde ahí empezamos a sacar crédito, pero en	La entrevistada señala que durante el periodo que lleva ejerciendo el arte, como asociación han trabajado con instituciones publicas desarrollando proyectos en bien de

<p>para promover tu labor artesanal? ¿Qué facilidades se le ha otorgado?</p>	<p>calidad de préstamo para devolver mensualmente pero de acuerdo a la cantidad que nosotros queríamos, desde ahí empezamos a hacer un crédito, bueno en el crédito si nos facilita mucho porque nos sirvió de bastante para comprar material (...) [Pero si les dan facilidades en la documentación, si les aprueban fácilmente, porque tienen condición de artesano]. Si en INDECI inclusive cuando tenían crédito las socias venían y que les firmara un documento para acreditar que si son artesanas, para que les preste, entonces vienen aquí y aquí uno se les firma un documento y ellas van hacen sus préstamos, porque si no no acreditan que de verdad son artesanas.</p>	<p>su arte y en ocasiones el dinero no es todo utilizado y este s destinado a préstamos personales para hacer crecer sus negocios; asi mismo cuando las artesanas independientemente quieren realizar un préstamo personal se acercan a la asociación para mediante un documento acreditar que son artesanas debidamente registradas y por entiedades privadas se les realice prestamos con mas rapidez.</p>
<p>4. ¿Considera que las asociaciones de artesanos fortalecen la actividad? ¿Qué piensa de ello?</p>	<p>No da igual, porque si yo me pongo a trabajar sola igual tengo mis beneficios y si estoy en una asociación y vendemos la producción igual tengo beneficios no solo yo si no los demás iguales. (Si, pero por decir usted es una... pongámonos en la situación en que usted es una artesana que recién esta aprendiendo y si usted fuera parte de una asociación y no ser parte de una asociación le da más ventaja). Bueno si pero sabiendo lo que uno hace.</p>	<p>La entrevistada señala que el ser parte de una asociación te brinda muchos mas beneficios que trabajando tu sola ya que los productos ofertados y posteriormente vendidos favorecen a todas las asociadas; pero que igual depende del trabajo que se realiza.</p>
<p>5. ¿Cuál es la línea artesanal más vendida y promovida para usted respecto a la artesanía local?</p>	<p>La paja toquilla es la línea artesanal más vendida en Catacaos. (Y si ponemos por decir en comparación las tejedoras de paja toquilla y los joyeros, ¿Cuál piensa que es la más vendida entre ambos?) Ah bueno los dos porque hay turistas que se dan cuenta de que hay joyeros, así como nosotros que todo hacen a mano y hay también joyas que venden entreverado, joyas que venden de Lima, pero son algunos artesanos, pero mayormente la asociación es ellos que trabajan hecho a mano. (¿Usted cree ambas son valoradas por turista?). Sii.</p>	<p>La entrevistada señala que tanto la joyería y el tejido en paja toquilla, son vendidos de igual manera ya que el turista reconoce el trabajo echo a mano.</p>
<p>6. ¿Su empresa o actividad artesanal ha sido estructurada como una Mype?</p>	<p>No. (¿Usted emite facturas?). Si... (Ya esa es un micro y pequeña empresa). Si de la asociación a veces factura y boleta. (¿Cómo asociación ustedes están estructurados? Ustedes tienen su logo, página y marca). Si de eso de la marca que sacaron en eso nos ha apoyado este Karen.</p>	<p>La entrevista afirma que la asociación esta constituida como una Mype, la cual oferta sus productos de manera formal emitiendo comprobantes de pago acorde a ley.</p>

<p>7. ¿Considera usted que las autoridades locales promueven la competitividad en la actividad artesanal? ¿A través de que medios?</p>	<p>No mucho no, no porque si no nos invitan a una feria como van a promocionar los productos que nosotros vendemos, antes los turistas llegaban hasta nuestros talleres motivados por la información que brindaba la municipalidad, ahora ya no, son pocos y vienen por su cuenta (...) [o sea en resumen la municipalidad de Catacaos prácticamente tiene desinterés por el sector artesanal para que se promueva mucha más la artesanía]. Claro porque ellos como capital artesanal y como municipalidad ellos deben de promocionar bien la artesanía, por que como le repito cuando uno sale de otro sitio de donde son, de Catacaos por que sacamos la cara de Catacaos, ellos creo que reconocen a otras personas X que a los artesanos.</p>	<p>La entrevistada señala que las autoridades locales son pocas las veces que realizan ferias artesanales y consideran que esa es el único medio por el cual promueven la competitividad ya que en el tema de capacitaciones se da muy poco y después de mucho tiempo. Es por esto que el turista se dirige solo hacia los lugares poco conocidos donde se realiza estas actividades, y no motivados por que las personas encargadas de informar de la actividad artesanal lo hicieron.</p>
--	---	---

Tabla 7: Entrevista a Jorge L. Fernández Aguirre, artesano en joyería fina y filigrana.

Informante	JORGE L. FERNÁNDEZ AGUIRRE – ARTESANO EN JOYERÍA FINA Y FILIGRANA		Comentario
Pregunta	Respuesta		
<p>1. ¿Considera usted que el sector público les brinda algún tipo de beneficio para el desarrollo de su actividad económica?</p>	<p>(...) [en materia de charlas, capacitaciones, eso que le compete tal cual al sector público, se ha visto beneficiado usted de esto, usted siente que ha recibido apoyo por parte de estos organismos] bueno en formaciones si, por que ha habido cursos los cuales se han dado a través del cite joyería, últimamente Dircetur y yo eh participado por que el objetivo fundamental es que el artesano llegue a un nivel máximo su arte, yo los eh tomado y si tengo muchos certificados por participaciones y creo que eso me ha ayudado a mejorar en ese aspecto si no nos han dejado y es voluntad propia de cada quien que asista por qué hay muchos que no asisten y como le digo todo eso nos va sumando como documentación para en otras oportunidades poder participar de concurso en los cuales ahora ya se pide en comparación con otros años que no solicitaba.</p>		<p>El artesano señala haber sido uno de los beneficiados por los cursos que ha venido brindando durante todo el tiempo que estaba activo el Centro de Innovación tecnológica CITE el cual está a cargo del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo MINCETUR; el ministerio a través de los Cites en todo el Perú tiene como objetivo fundamental capacitar al artesano y que este lleve al máximo nivel su pieza de arte. Así mismo señala que todas estas capacitaciones han sido de manera gratuita y que depende mucho del interés del artesano y su voluntad para asistir ya que en su mayoría no asisten.</p>
<p>2. ¿Conoce usted la Ley del Artesano y la actividad artesanal N° 29073? ¿Qué sabe de ella?</p>	<p>Yo considero que está dentro del rubro de apoyar a toda persona que realiza la labor artesanal, si la estuve leyendo y considero que es demasiado importante, nosotros a raíz de nuestra vida cotidiana (...), en conversaciones que eh tenido con los demás artesanos es necesario mejorarla para que el estado beneficie a aquellos que ya se encuentran en avanzada edad ya que no contamos con esos beneficios por que nosotros siempre constantemente estamos trabajando y hasta donde nos de nuestra vista y manos, vamos a (...), [entonces usted si podría defender los derechos que tiene este y que lo respaldan como artesano, podría decirme algo fundamentalmente] claro, yo soy un defensor de ciertas cosas o(...), de los bienes comunes que a todos nos acañan</p>		<p>El entrevistado asegura conocer la ley ya que ha tenido participación en diferentes capacitaciones y cursos prácticos en materia artesanal señalando que la ley ampara a toda persona que realiza la labor artesanal y considerándola importante leer por todos los artesanos para hacer prevalecer los derechos que están estipulados en esta ley. Así mismo señala que es necesario mejorar algunos aspectos ya que no existe un seguro para el artesano por desarrollar tal labor, con el paso</p>

	que a todos nos deben beneficiar, por ejemplo nuestra salud se va deteriorando.	del tiempo la salud se va deteriorando y llega un tiempo en donde ya no se puede trabajar, es por esto que la ley debe de mejorar en estos aspectos.
3. ¿Ha accedido usted a servicios financieros como bancos, cajas, préstamos personales para promover tu labor artesanal? ¿Qué facilidades se le ha otorgado?	Bueno, mi trabajo me fue bastante difícil, pero (...), [pero anteriormente que haya accedido a un banco si se les ha brindado las facilidades] si, yo eh tenido todas las facilidades como artesano y si crecí, pero llego el tiempo que no pensé que llegara, pero que Dios me dotó de inteligencia y sabiduría para poder sortear y que hacer.	El artesano señala que cuando se inició en la joyería realizo préstamos a las entidades bancarias, presentándose como artesano y el banco accediendo brindándole todas las facilidades.
4. ¿Considera que las asociaciones de artesanos fortalecen la actividad? ¿Qué piensa de ello?	Bueno yo considero que sí, yo creo que en cuanto más asociaciones haya, porque en el rubro de la joyería hay una, luego en asociaciones de paja toquilla existen varias; entonces yo creo que se fortalecen ya que si trabajan mancomunadamente en unidad sin ninguna división creo que se van a hacer más fuertes (...), yo lo he hecho en paralelo de forma individual con mi familia, pero yo siempre estoy trabajando alternamente con las asociaciones por el hecho de ser artesano y lo eh echo paralelamente de forma individual y con mi hermanos.	Considera que formar parte de una asociación es importante para fortalece la actividad artesanal, y afirma que en cuanto mas asociaciones existan mejor es ya que se fortalecen y si trabajan mancomunadamente en equipo sin ninguna división pueden lograr muchas cosas. Así mismo asegura que también es importante desempeñarse personalmente o en conjuntos pequeños.
5. ¿Cuál es la línea artesanal más vendida y promovida para usted respecto a la artesanía local?	Bueno si le hablo de mi rubro a la cual yo pertenezco, la filigrana es la primera, después tenemos a la paja toquilla [pero si ponemos en comparación las tejedoras de paja toquilla y los joyeros, cuál es la lineal artesanal que más vende] bueno yo teniendo conocimiento y haciendo un poco de seguimiento la mayoría son mujeres tejedoras de paja toquilla, ellas han tenido ya una participación única en los últimos tiempos en todos los eventos que todo el mundo las ha apoyado y han mostrado que con trabajo pueden lograr muchas cosas (...),	El artesano considera que la joyería fina y filigrana es la más vendida; seguida por la paja toquilla.
6. ¿Su empresa o	Bueno todavía no, estamos estructuras como taller todavía, ahora cuando nace la marca de los lentes Filtro esta si está considerada como	El artesano señala que por el momento su espacio de trabajo solo esta estructurado

<p>actividad artesanal ha sido estructurada como una Mype?</p>	<p>una empresa la cual está gerenciada por Diego León Vivar y todos los productos están en la tienda principal (...) [pero usted está dentro de esa empresa] si, dentro de esa empresa y como le digo ya llevamos casi 4 años en este trabajo [pero si facturan por ejemplo con esa razón social, y usted también como taller] no, como taller solo tengo mis boletas [facturas no emite] no, porque estoy pensando en hacer con mi razón social una empresa pero aún estamos viendo y dialogando con mis hermanos si lo hacen como grupo o lo hago yo de manera individual, esas son las razones, cada quien va a tener su criterio y en eso estamos depurando para ver en qué momento nos convertimos ya en una Mype.</p>	<p>como un taller, pero que tiene en mente crear una mype junto con sus cuatro hermanos también dedicados a la joyería fina y filigrana. Del mismo modo señala que la empresa que creo junto a su amigo si esta estructura como una empresa.</p>
<p>7. ¿Considera usted que las autoridades locales promueven la competitividad en la actividad artesanal? ¿A través de que medios?</p>	<p>Yo creo que sí, de acuerdo a quien está en la municipalidad actual se ha preocupado por hacer un referente nuevo, anteriormente se realizaban ferias dominicales, o en ciertas ferias patronales que (...), pero ahora veo que están volviendo a realizar eventos como estos, también el Mincetur promociona las ferias nacionales como son De nuestras manos, entre otras; para promocionar productos a nivel nacional, en lo que es Dircetur Piura también realiza ferias pequeñas en lo que Piura para mostrar lo que produce como región (...), [entonces al gobierno local le competaría preocuparse más por sus artesanos, expresado a través de ferias siempre en la parte promoción, pero también en capacitación porque hasta el momento creo que Catacaos no ha capacitado, dado charlas...]si, bueno en este año no, porque lo hacían a través de cite joyería pero como tienen inconvenientes ya no se ha dado y lo estuvo haciendo Dircetur directo allá pero han dejado de hacerlo ya en los últimos tiempos.</p>	<p>Asegura que las autoridades promueven la actividad artesanal a través de ferias las cuales en ocasiones se realizan los domingos o en fechas claves dentro del calendario turístico lo que permite que el turista pueda ofertar la variedad de productos generando asi ingreso económico; asi mismo dircetur piura de la mano con mincetur realiza actividades como cursos practicos a través de CITE joyería pero por problemas internos esta dejo de funcionar dejando atrás la posibilidad de seguir con las capacitaciones las cuales tenían el objetivo de mejorar la actividad artesanal a nivel regional.</p>

Tabla 8: Entrevista a Pedro Aguirre de Dios, artesano en joyería fina y filigrana.

Informante	PEDRO AGUIRRE DE DIOSES - ARTESANO EN JOYERÍA FINA Y FILIGRANA	Comentario
Pregunta	Respuesta	
1. ¿Considera usted que el sector público les brinda algún tipo de beneficio para el desarrollo de su actividad económica?	Hemos tenido bastante apoyo por parte del sector "Mincetur", a través del cite joyería, hemos recibido capacitaciones constantes ya sea con instructores nacionales o internacionales, yo personalmente eh sido un beneficiado del cite porque a través de las diferente capacitaciones bueno mis productos han tenido un gusto exquisito y eso me ha permitido poder salir al extranjero; pero por el momento las capacitaciones se han detenido por problemas internos del cite [y a nivel del gobierno local] no, no hay ningún tipo de capacitaciones, ni a nivel regional [no promueven la actividad artesanal en Catacaos o no se ve la preocupación local para con la actividad artesanal] a mi parece existe un divorcio entre las autoridades y la institución como es el cite o Asarcát, cuando éstos deberían trabajar articuladamente por que Catacaos es conocido por su artesanía a nivel nacional e internacional pero es lamentable que existan este tipo de inconvenientes, ellos (...).	El artesano entrevistado señala que el apoyo que han recibido en mayor proporción ha sido por parte del Mincetur a través del Cite joyería, ya que las capacitaciones han sido constantes y que la mayoría de artesanos han sido los beneficiados teniendo como resultado un producto con mejor acabado y que es fructífero para ellos como artesanos; así mismo señala que por parte del gobierno local no existe ningún tipo de interés por el sector artesanal a sabiendas que es actividad que genera ingreso económico al distrito.
2. ¿Conoce usted la Ley del Artesano y la actividad artesanal N° 29073? ¿Qué sabe de ella?	Nos dieron un libro sobre la ley artesanal pero la verdad es que no me eh empapado muy bien [no tiene conocimiento casi, sobre los decretos que manda, o los beneficios que les pueda traer o sus derechos] si, los conozco solo algunos pero no todos, ya que no me eh profundizado en los derechos que marca esta ley, pero si esta ley nos esta garantizando ya que nos brinda oportunidades, además de los beneficios y ventajas que tiene uno como artesano.	El artesano entrevistado señala tener poco conocimiento de la ley del artesano aún a pesar de habersele brindado un manual conteniendo esta información; así mismo recalca la importancia de esta ley ya que permite obtener oportunidades y ventajas para las personas que se ejercen este arte.
3. ¿Ha accedido usted a servicios financieros como bancos, cajas,	Bueno, yo ahora por el momento tengo un préstamo con una entidad financiera, y lo saque con la finalidad de hacer crecer el negocio, ¿[pero si se les ha brindado las facilidades por la labor que usted realiza? O sea ha ido a decir soy artesano y necesito que me presten dinero para	El artesano señala que hasta el momento no ha realizado un préstamo personal diciendo que es un artesano, si no que ha obtenido prestamos a nombre de otras personas, y

<p>préstamos personales para promover tu labor artesanal? ¿Qué facilidades se le ha otorgado?</p>	<p>invertir...] No, el préstamo fue a través de otra persona debido a que mira, lo que pasa es que la mayoría de artesanos están en el sistema en rojo, es por esto que las entidades crediticias no los toman en cuenta como personas responsables para los créditos, y si es verdad que muchos artesanos figuran en el sistema, entonces las entidades financieras desconfían; pero en mi caso no eh tenido problemas con las entidades financieras y si es que eh solicitado créditos eh sustentado que ha sido con la finalidad de hacer crecer mi negocio, y esa fue la finalidad ya que invertí en materiales para la elaboración o en materia prima (...)</p>	<p>esto se debe a que las entidades bancarias no toman como personas responsables a los artesanos joyeros ya que mucho se encuentran en el sistema como deducidos entonces les es difícil poder prestar ya que hay que presentar muchos documentos y el tramite es un poco largo.</p>
<p>4. ¿Considera que las asociaciones de artesanos fortalecen la actividad? ¿Qué piensa de ello?</p>	<p>Si, [usted es parte de la asociación] no, no soy parte de la asociación, lamentablemente por el momento no soy socio activo de la asociación; pero antes si lo eh sido, pero por problemas internos decidí retirarme; pero bueno ahora que la asociación esta de aniversario probablemente me juramenten otra vez. Pero si considero que ser parte de una asociación es importante, ya que es la llamada a fomentar el sector artesanal tanto la asociación como el cite, bueno el cite estaba realizando una buena labor, pero fue lamentable lo que paso y por el mismo motivo de problemas internos, y nosotros somos los mas perjudicados.</p>	<p>Se considera que formar parte de una asociación es importante ya que estas son las llamadas a fomentar el sector artesanal en un determinado lugar en conjunto con las demas entidades sean publicas o privadas.</p>
<p>5. ¿Cuál es la línea artesanal más vendida y promovida para usted respecto a la artesanía local?</p>	<p>Bueno como te digo, Catacaos es conocida por la artesanía, pero precisamente es reconocida en mayor número por la joyería, la gente conoce a Catacaos por el arte de la filigrana la cual fue declarada como patrimonio cultural de la nación, así que el turista se mueve por esto; pero tenemos un problema por que de lima por la infinidad de proveedores que llega mayormente invaden todo Catacaos y llenan la vitrinas de puro producto limeño y la gente que viene de diferentes puntos del país, viene precisamente por la joyería de Catacaos; esto ocasiona que muchas veces la gente se vaya decepcionada, porque la mayoría de vendedores en ocasiones les venden fierro bañado en plata; y esto genera una mala imagen en este caso a mi como artesano y a</p>	<p>El artesano considera a la joyería fina y filigrana como la línea artesanal más vendida en Catacaos, ya que al ser declarada patrimonio cultural de la nación los turistas se interesaron mas por conocer el distrito con la finalidad de poder obtener todas estas piezas. Sin embargo, es lamentable que en muchas tiendas se oferten productos de otros lugares los cuales no son de plata u oro, es por esto que manchan la imagen del artesano ya que se conoce que en Catacaos son los</p>

	todos mis compañeros que ejercemos el arte de la joyería y para Catacaos como capital artesanal.	artesanos quienes las fabrican.
6. ¿Su empresa o actividad artesanal ha sido estructurada como una Mype?	Si, [usted si se encuentra formal, si cuenta con numero de ruc que funciona para su empresa] si, lo que pasa es que con el ministerio estuvimos trabajando una consultoría junto con la SGS (Société Générale de Surveillance S.A. – empresa de certificación) para lo que es nuevas técnicas de la joyería y así podernos certificar, así que la SGS nos exigía que las empresas que ingresaban a esa consultoría tenían que estar formalmente legalizadas y estructuradas; usted sabe que una consultoría es muy demandada así que para acceder tuvimos que hacerlo.	El entrevistado señala que su empresa si se encuentra estructura como una Mype artesanal, ya que tuvo la oportunidad de poder realizar una consultoria y uno de los requisitos eran estar estructurados como una Mype.
7. ¿Considera usted que las autoridades locales promueven la competitividad en la actividad artesanal? ¿A través de que medios?	No, yo siento que no pasa nada; es más ahora mi hermano lo han invitado a participar a un evento en Brasil; lo que pasa es que los diseños que nosotros realizamos los colgamos a nuestras redes sociales entonces que lo han visto estas personas y les ha llamado poderosamente la atención que le han mandado una invitación y solamente hay dos peruanos los que van a asistir pero mi hermano no puede costear los gastos entonces esta tratando que el ministerio le apoye, entonces el ministerio lo ha derivado a la Dircetur y la Dircetur lo ha derivado aquí a la municipalidad, y mi hermano esta acudiendo a conversar con el alcalde pero caso omiso y es lamentable que las autoridades locales no puedan apoyar este tipo de actividades. Nosotros salimos al exterior y dejamos en alto el nombre de Catacaos, y es lamentable que no tengamos ningún tipo de apoyo, el gobierno local debería involucrarse con el sector artesanal, sea en este caso brindando apoyo así nosotros como asociación podríamos generar convenios ya que en Catacaos se realizan muchas celebraciones como es el reinado, nosotros podríamos donar esas coronas, pero nada.	El artesano afirma que es lamentable la situación que se vive actualmente en el sector artesanal a nivel local, ya que los artesanos se ven sin los medios necesarios para poder costear algun pasaje a determinados lugares en donde expondrá su arte y además va representando al distrito de Catacaos y la pieza como una muestra de su cultura; así mismo la falta de apoyo e involucramiento con este sector el cual deja ingresos económicos en bien del distrito.

Sistema empresarial en la actividad artesanal.

1. ¿Considera usted que el sector público les brinda algún tipo de beneficio para el desarrollo de su actividad económica?

2. ¿Conoce usted la Ley del Artesano y la actividad artesanal N° 29073? ¿Qué sabe de ella?

3. ¿Ha accedido usted a servicios financieros como bancos (...) para promover tu labor artesanal? ¿Qué facilidades se le ha

4. ¿Considera que las asociaciones de artesanos fortalecen la actividad? ¿Qué piensa de ello?

Juana Solano

1. El sector público forma parte de su formación ya que de ellos reciben capacitaciones sobre temas en materia

2. Limitado conocimiento de la ley artesanal.

3. Si ha accedido a préstamos; las facilidades brindadas son la facilidad de documentación.

4. Es un beneficio formar parte de las asociaciones, ya que el trabajo es desarrollado en equipo y el beneficio no es para una sola si no para todas.

Mercedes Flores

1. Reciben apoyo a través de DIRCETUR, entidad que les ha apoyado en temas de innovación en tejido.

2. No tiene conocimiento de la ley artesanal.

3. Si ha accedido a préstamos; las facilidades son la rapidez para que el préstamo salga más rápido.

4. Ser parte de una asociación te brinda mucho más beneficio que trabajar sola, ya que los productos ofertados benefician a

Jorge Fernandez

1. Señala haber sido un beneficiado por los cursos que ha venido ofreciendo el Cite joyería.

2. Tiene conocimiento de la ley artesanal.

3. Al inicio de la actividad realizo préstamos, por ahora ya no, ya que las entidades financieras ya no confían en el sector joyería por muchos deudores.

4. Formar parte de una asociación es importante, y en cuanto mas asociaciones existan mejor para la actividad.

Pedro Aguirre

1. El apoyo recibido en mayor proporción a sido brindado por Mincetur a través de Cite joyería.

2. Tienes limitado conocimiento de la ley.

3. Ha realizado préstamos, pero por intermediarios, no personalmente ya que las entidades demoran mucho en poder prestar por la desconfianza que se les tiene.

4. Formar parte de una asociación es importante ya que son las llamadas a fomentar el sector artesanal.

Sistema empresarial en la actividad artesanal.

5. ¿Cuál es la línea artesanal más vendida y promovida para usted respecto a la artesanía local?

6. ¿Su empresa o actividad artesanal ha sido estructurada como una Mype?

7. ¿Considera usted que las autoridades locales promueven la competitividad en la actividad artesanal? ¿A través de que medios?

Juana Solano

1. La paja toquilla es la línea artesanal mas vendida, ya que no solo se han centrado en fabricar sombreros, si no demás

Mercedes Flores

2. Tanto la joyería como el tejido en paja toquilla son vendidos de manera igualitaria.

Jorge Fernandez

3. Tanto la joyería como el tejido en paja toquilla son vendidos de manera igualitaria.

Pedro Aguirre

4. La joyería fina es la línea artesanal más vendida, pero no muy promovida.

1. Como asociación se encuentran constituidas como Mype artesanal.

2. Como asociación se encuentran constituidas como Mype artesanal.

3. No, solo esta estructurado como taller.

4. Su empresa si se encuentra constituida como una Mvpe.

1. Durante lo que va el año no; solo se han realizado ferias a nivel local.

2. No, ya que no realizan actividad es en bien del sector artesanal; y son pocas las ferias que se realizan.

3. Promueven la actividad a través de ferias realizadas en fechas claves dentro del calendario turístico.

4. No; no se realizan cursos e incluso cuando un artesano necesita apoyo estas no se lo brindan.

Existe relación costo – calidad en la materia prima

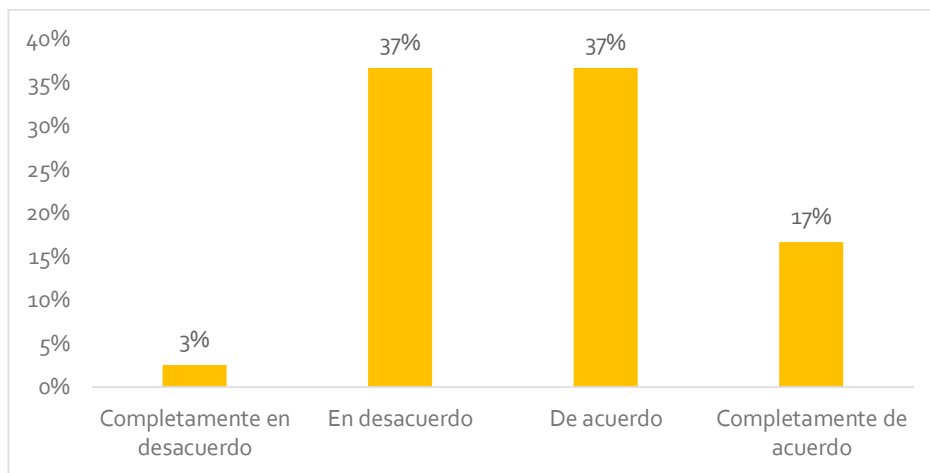


Figura 5: La evaluación hacia los proveedores respecto a costo-calidad de la materia prima para la elaboración de productos artesanales es equivalente en ambos lados opuesta con un 37%, que es considerable por la diferencia de realidades y gremios artesanales.

Las entidades financieras brindan facilidades para el crecimiento del negocio

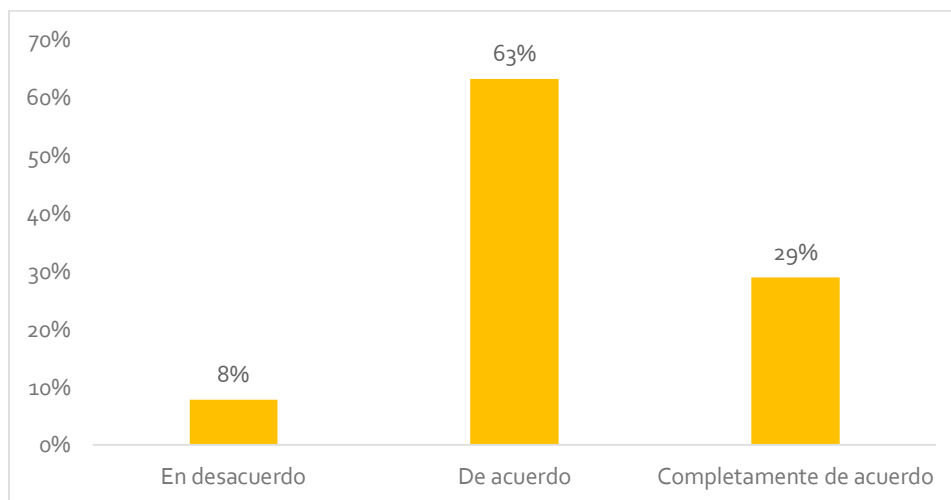


Figura 6: En cuanto a entidades financieras y sus facilidades para el crecimiento de negocios en materia artesanal, un 63% está conforme y un 29% completamente de acuerdo con lo descrito, esto justifica muchas de las mejoras en el proceso de mejora que se evidencia en estas mypes.

Consideración de las ventajas de una Asociación artesanal para el crecimiento y posicionamiento en el mercado

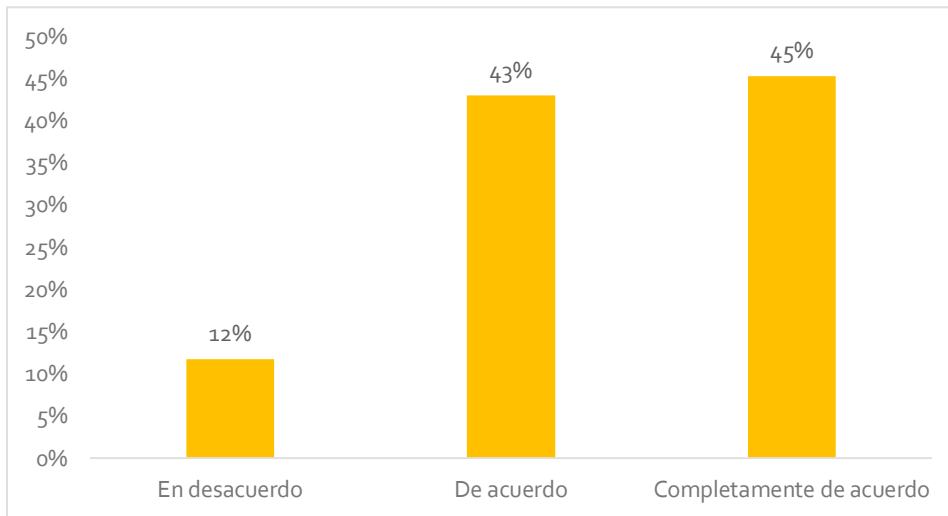


Figura 7: El 45% de artesanos, así como el 43% afirman que ser parte de una asociación artesanal representa beneficios en el avance de su micro y pequeñas empresas, mientras que una mínima de 12% está en desacuerdo a esta situación.

Beneficios de la Formalización respecto a pago de impuestos

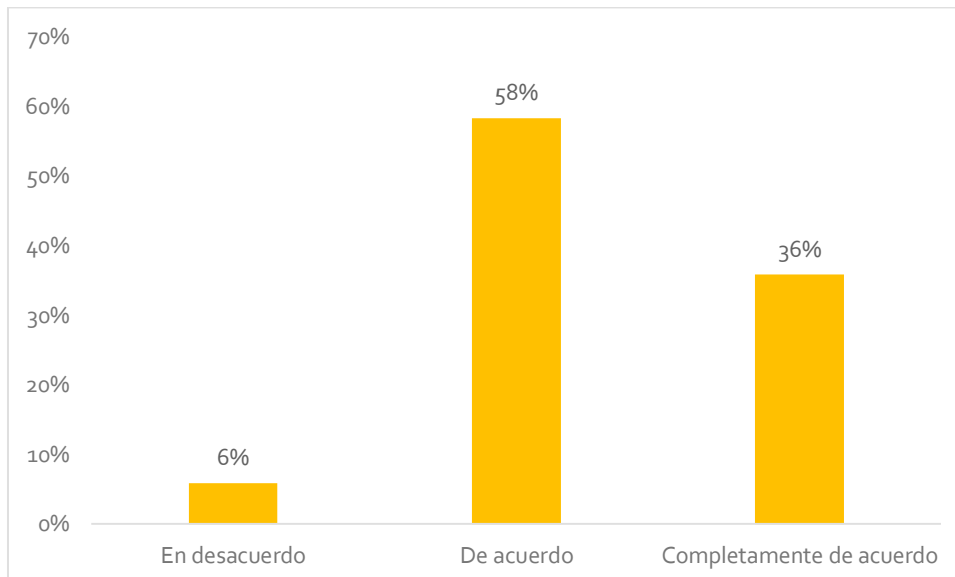



Figura 8: Se puede observar que, en su mayoría, los artesanos están de acuerdo con la formalización puesto que se enfoca como ventaja respecto del pago a impuestos, representado en un 58% que está de acuerdo y un respaldo de 36% que está completamente de acuerdo.

La filigrana es una de las líneas artesanales más importantes dentro del sector artesanal en el distrito de Catacaos, La imagen representa las dimensiones ciencia y tecnología, e infraestructura, de lo primero mencionado, en ASARCAT, sí se cuenta con maquinaria y equipos a la vanguardia necesarios para el desarrollo de su actividad, sin embargo no todos se adecuan respecto de tomar las medidas correspondientes para evitar lesiones, en tanto a la segunda dimensión, infraestructura, se midió según cada componente que intervino en ello, para iniciar, la infraestructura física como energética es regular debido a que el tamaño, espacio e iluminación no son en su totalidad óptimos para el desarrollo de su labor, así como se carece de equipo de seguridad y medidas preventivas, esto es la falta de gestión en el orden impedido por las antes medidas mencionadas respecto al espacio físico; de otro lado, en cuanto se refiere a tema empresarial, es bueno, pues el artesano en filigrana posee un gran espíritu emprendedor e innovador con capacidad de trabajar en equipo como asociación, sin embargo hay ciertos temas aptitudinales que faltan complementar; del desarrollo urbano, el cual interviene de alguna manera como parte del crecimiento en población orientada a la artesanía.



Fotografía propia tomada en agosto 2019

Nombre de la Asociación	Asociación Virgen del socorro		
Tipo de actividad artesanal	Tejido en paja toquilla		
Ciencia y tecnología/ Avances tecnológicos	Maquinaria a la vanguardia:	Sí ()	No (X)
Infraestructura física turística: Bueno (X) ()	Excelente () Regular () Malo	Infraestructura energética: Excelente () Regular (X)	Bueno () Malo ()
Infraestructura empresarial: Bueno (X)	Excelente ()	Desarrollo urbano: Excelente () Regular ()	Bueno (X) Malo ()

()	Regular ()	Malo	
Descripción			
<p>La paja toquilla es otra de las ramas artesanales más importantes y de prestigio. En la imagen se detallan aspectos importantes como son un buen espacio, tamaño e iluminación sin embargo, estas variables se adecuan según cada realidad de la artesana tejedora, pues su lugar de trabajo es adecuado en su propio hogar, lugar que es calificado como regular en sentido de infraestructura energética, puesto que está en constantes déficits respecto al servicio de luz, agua y alcantarillado; mientras tanto en lo que se refiere a lo empresarial, se caracteriza por la innovación, trabajo en equipo y liderazgo de estas mujeres tejedoras al sacar a flote sus expresiones artesanales como actividad económica, y que sin embargo sí carecen de capacidades orientadas a su labor pero que pueden ser reforzadas; en tanto el desarrollo urbano interviene de cierto modo, ya que representan la mayor tasa de artesanas a nivel de distrito. Por último, es bueno aclarar que los avances tecnológicos no son aplicables a este sector, puesto que la esencia de este tipo de artesanía no son el equipamiento para desarrollarla sino su elaboración a mano.</p>		 <p style="text-align: center;"><i>Fotografía tomada en agosto 2019</i></p>	
Nombre de la Asociación		Asociación Alfareros de Simbilá	
Tipo de actividad artesanal		Alfarería	
Ciencia y tecnología/ Avances tecnológicos		Maquinaria a la vanguardia:	Sí () No (X)
Infraestructura física turística: Excelente () Bueno () Regular () Malo (X)		Infraestructura energética:	Excelente () Bueno () Regular () Malo (X)
Infraestructura empresarial: Excelente () Bueno (X) Regular () Malo ()		Desarrollo urbano:	Excelente () Bueno () Regular (X)

Malo ()

Descripción

La Alfarería es parte de las líneas artesanales innatas de Catacaos, sin embargo la realidad del alfarero en Simbilá es dura por muchos de los componentes estudiados, como son las carencias en infraestructura física y energética, esto se ve en las condiciones laborales como son equipamiento de seguridad carente y espacio impropio de trabajo, de otro punto de vista respecto al sistema empresarial, son un equipo de trabajo bueno respecto de la actividad con artesanía de tipo utilitaria y decorativa. Además, el desarrollo urbano no infiere en este sector, ello evidenciado en los escasos artesanos dedicados a la alfarería; así como tampoco hay relevancia respecto del equipamiento a la vanguardia, pues hay carencia de ello, ya que sus únicas herramientas de artesanía son una paleta y piedra ovalada, de ahí denominada la técnica del paleteo.



Archivo fotográfico Municipalidad Distrital de Catacaos

Existencia de condiciones físicas para el desarrollo de la actividad artesanal

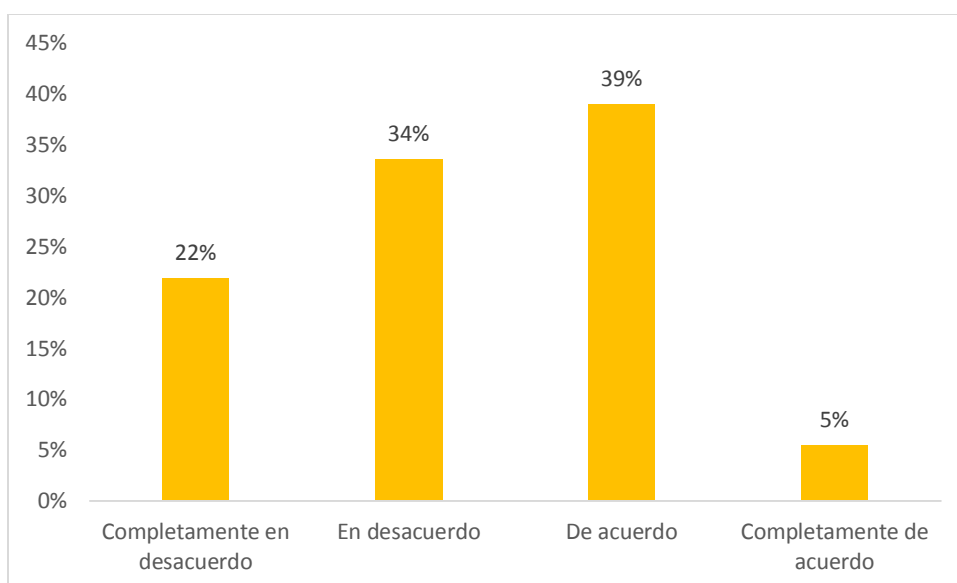


Figura 9: En la mayoría se demuestra que las condiciones físicas del lugar de trabajo de los artesanos no son totalmente óptimas para desarrollar una buena labor, evidenciado en un 4% y otro 22% a favor, sin embargo, un 39% señala si existe condiciones básicas de trabajo.

Las formas del lugar de trabajo son óptimas para desarrollar Artesanía

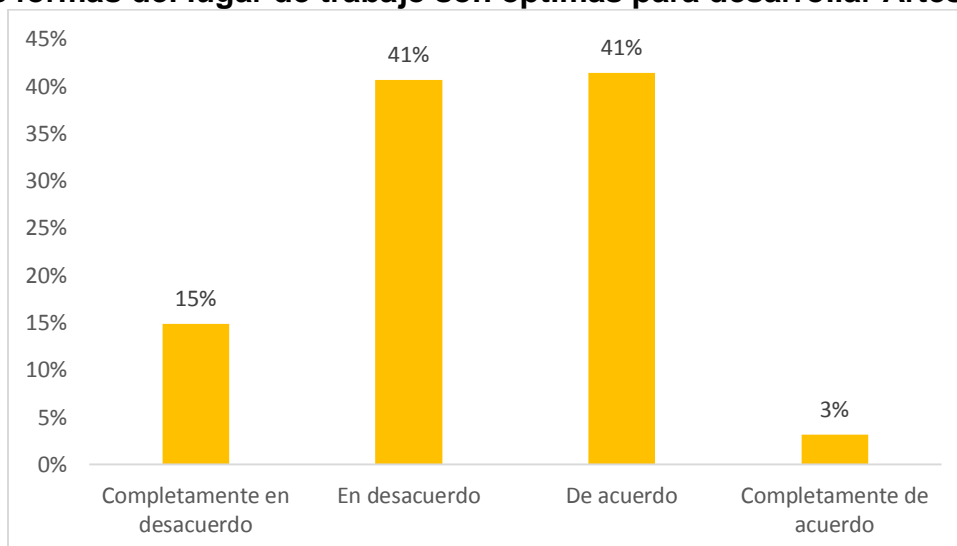


Figura 10: Existe una contraposición de las partes en cuanto al indicador de aspectos del lugar de producción artesanal, tales como tamaño, espacio e iluminación, representado en un 41%, para lo cual se determina de esta forma por la diferencia de realidades y sectores artesanales.

Percepción de condiciones básicas de seguridad

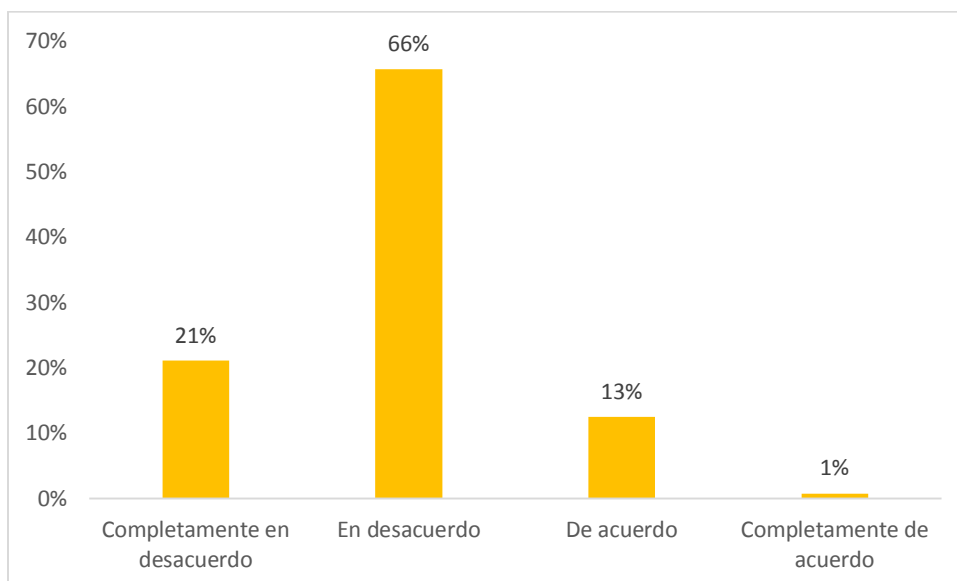


Figura 11: Existe un porcentaje alto de un 66% de artesanos que opinan sobre la carencia de condiciones básicas de seguridad, tasa preocupante en relación a la realización de un trabajo tan importante como el resto que debe procurar el bienestar del talento humano.

Disposición de un equipo de trabajo capaz, creativo y emprendedor

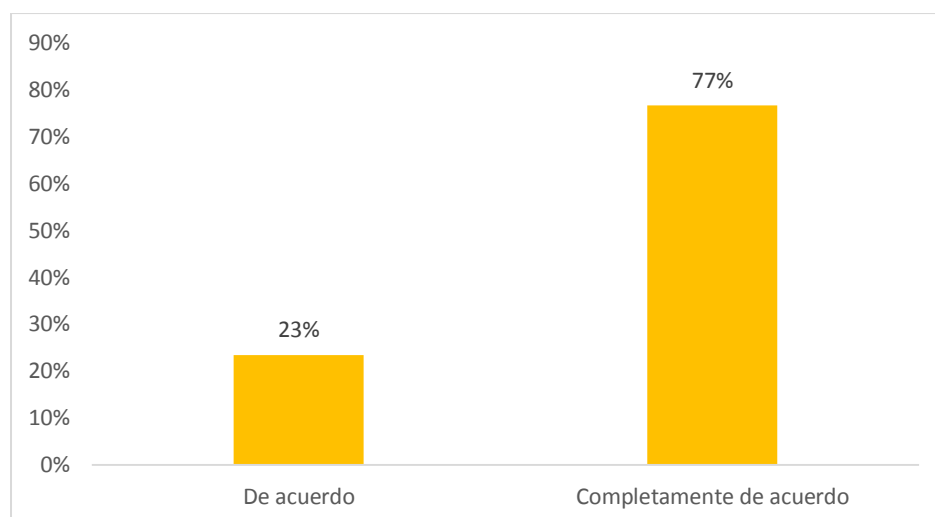


Figura 12: Como parte de los elementos esenciales en su gran mayoría el 77% de artesanos afirma tener un invaluable equipo de trabajo capaz, creativo y emprendedor para la actividad artesanal.

Favorecimiento de los avances tecnológicos para el desarrollo de la actividad

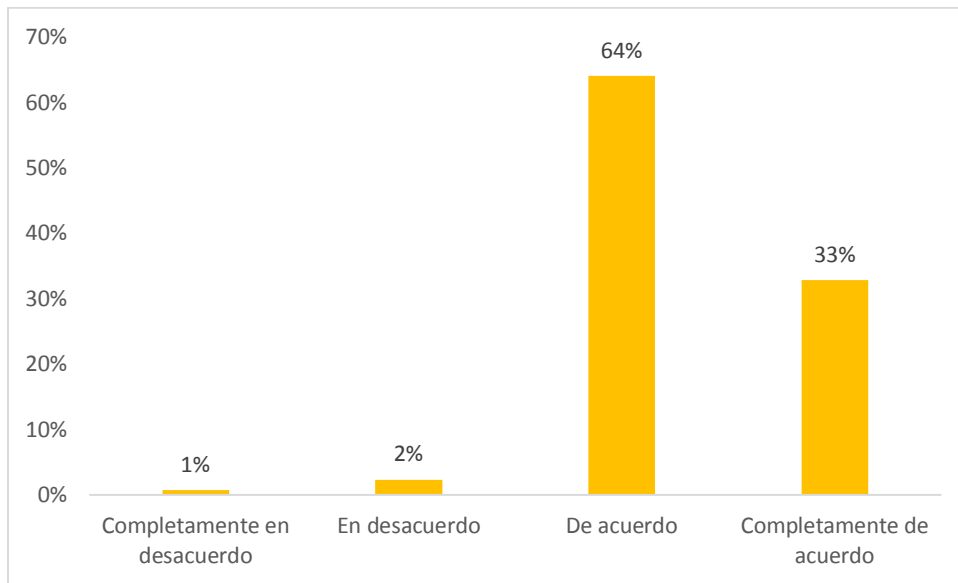


Figura 13: En la figura se aprecia que el 64% se encuentra conforme con los avances tecnológicos, los cuales favorecen el desarrollo de la actividad que ejecutan seguido además de un 33% que afirma estar completamente de acuerdo con lo anteriormente expresado.

Uso de maquinaria actual en la actividad artesanal

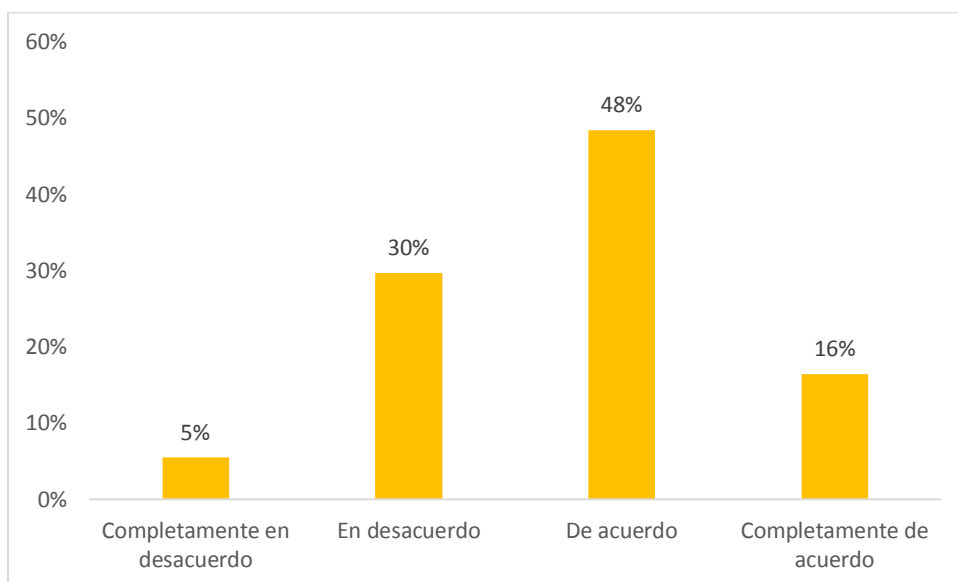


Figura 14: Hay una notable tasa de 48% de artesanos que dice usar maquinaria a la vanguardia en su labor, mientras que un 30% no lo aplica a su realidad, ello evidenciado en la diferencia de realidades aplicables a las líneas artesanales.

Se realiza patentación de productos artesanales

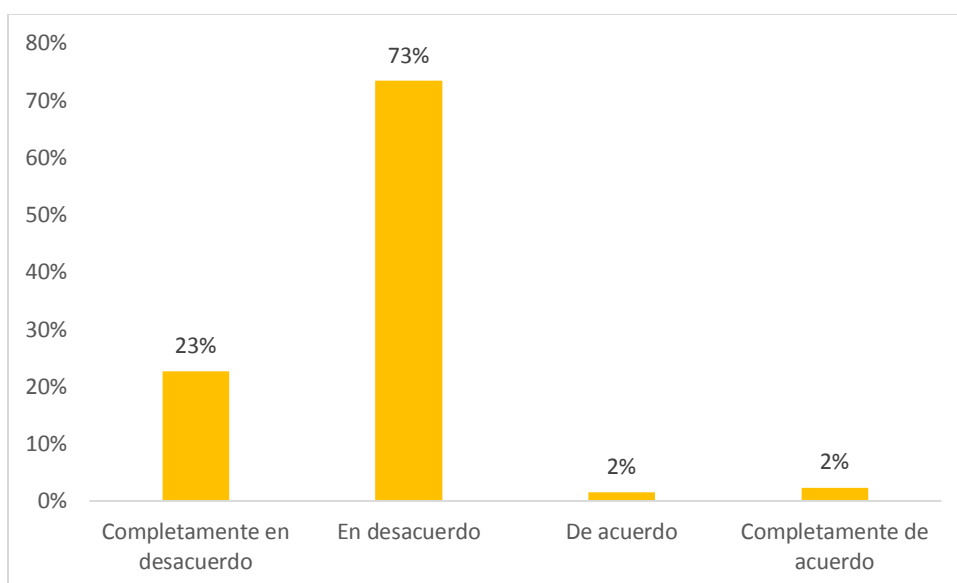


Figura 15: Existe déficit de tasa respecto a la patentación de productos originales producidos por los artesanos en sus diferentes ramas, esto evidenciado con un 73% y 23% que opinan no realizar la patentación debida de sus productos por falta de interés y dinero.

Innovación acorde a las necesidades y expectativas del mercado

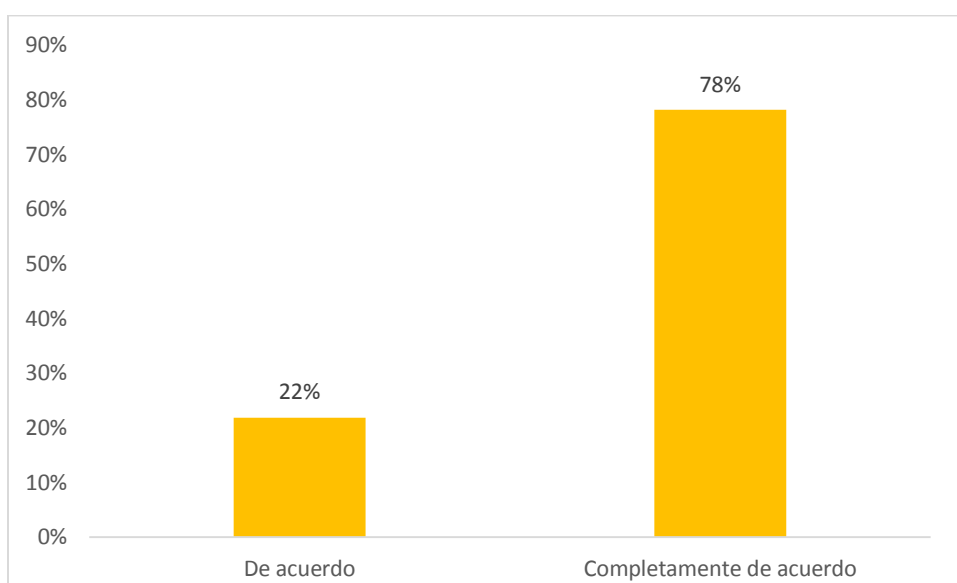
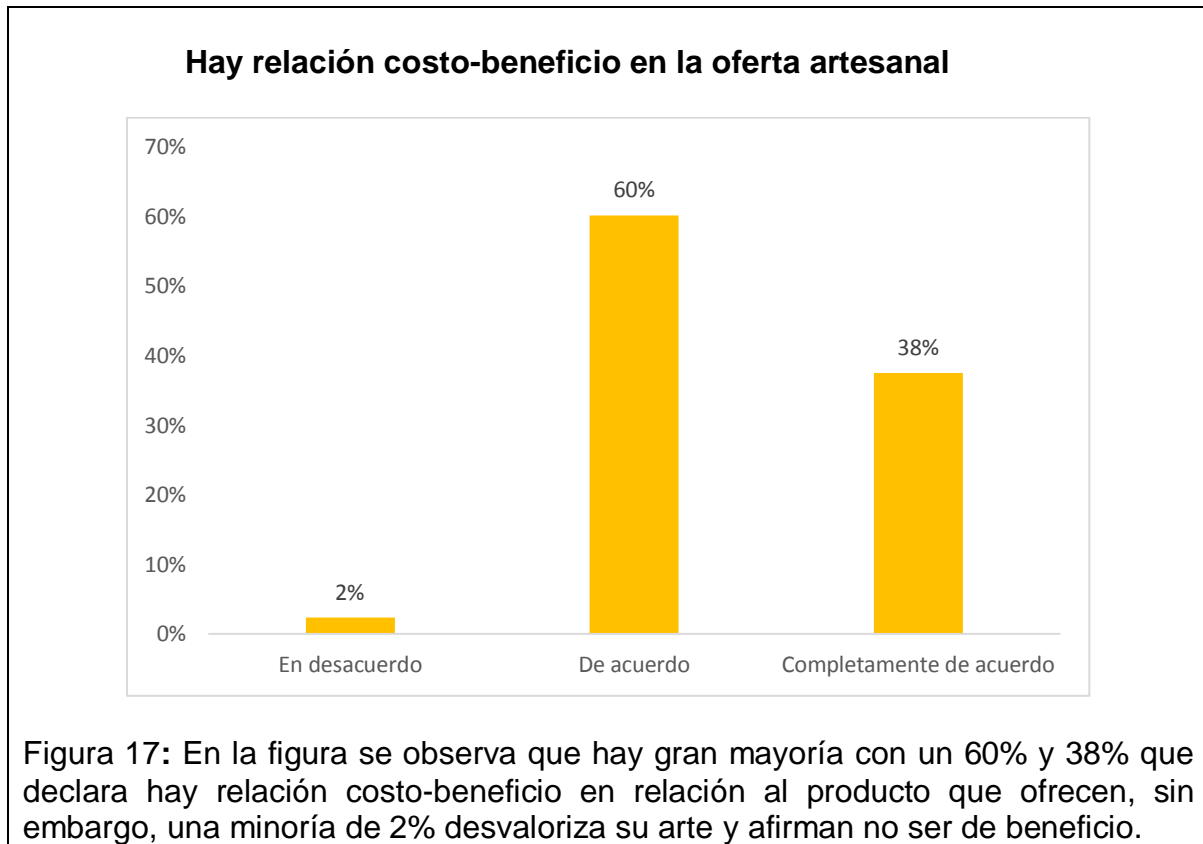


Figura 16: Existe un excelente porcentaje respecto a la característica que representa el rubro artesanal cataquense de la mano a la innovación artesanal acorde a las necesidades y expectativas del mercado, con un 78% y un 22%.

Unidades demandantes existentes en el distrito de Catacaos



Cuenta con excelente infraestructura para realizar actividades turísticas

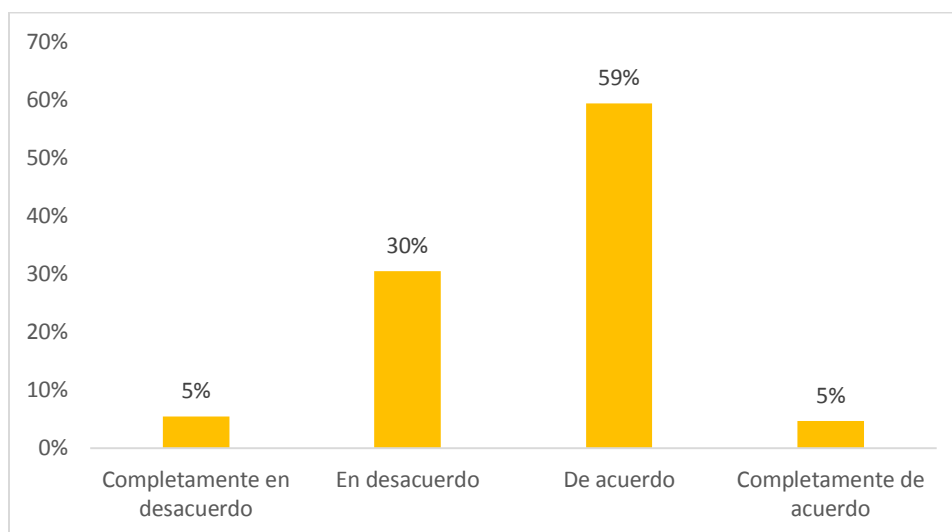


Figura 19: El 59% de artesanos afirman tener condiciones básicas de infraestructura para recibir flujo turístico tanto nacional como internacional, mientras que el 30% opina lo contrario, ello reflejado en la incapacidad para atender flujo internacional según comentaron.

Consideración de flujo turístico enfocado a la artesanía

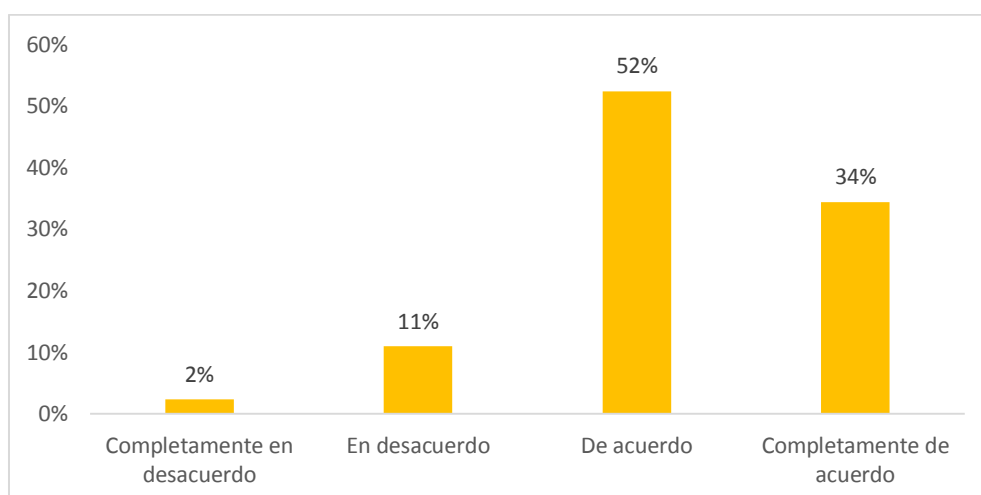


Figura 20: El sector artesanal asegura que representan un importante segmento motivacional para la actividad turística, pues un 52% asegura que existe flujo turístico orientado a la artesanía en conjunto con otro 34% que afirma completamente lo anterior.

Existencia de Margen de Ganancia

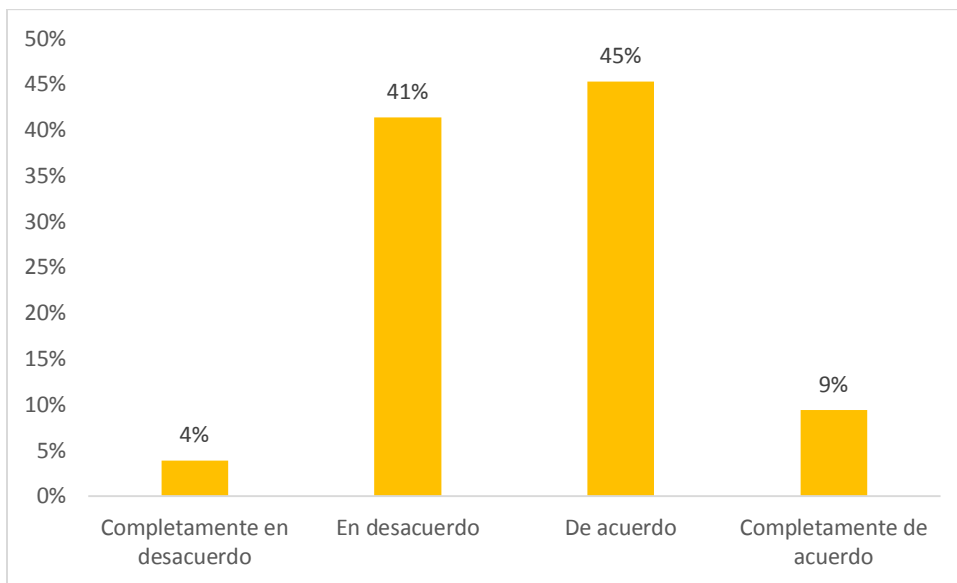


Figura 21: Se considera que un 45% está de acuerdo con la obtención de un buen margen de ganancia de su oferta artesanal, y de otro lado un 41% no está satisfecho con esto, es por ello que define hay cierta deslealtad en la desvalorización de su arte y lo que producen.

Edad del turista que visita el distrito de Catacaos

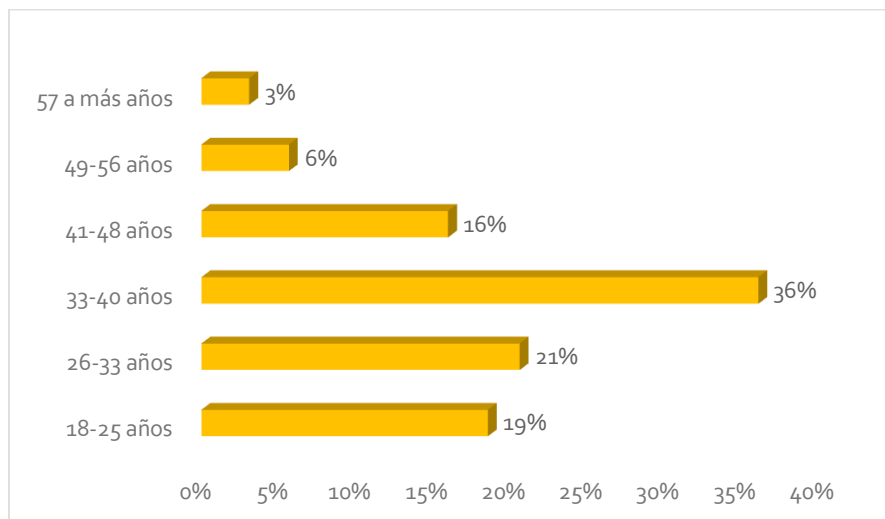


Figura 22: En la figura se pueden observar los rangos de edades de los turistas encuestados, el cual muestra que la cantidad mayor con un 36% son visitadas por adultos entre 33 a 40 años de edad, mientras que con un porcentaje menor de 3% son turistas adultos mayores de 57 años a más.

Género del turista que visita Catacaos

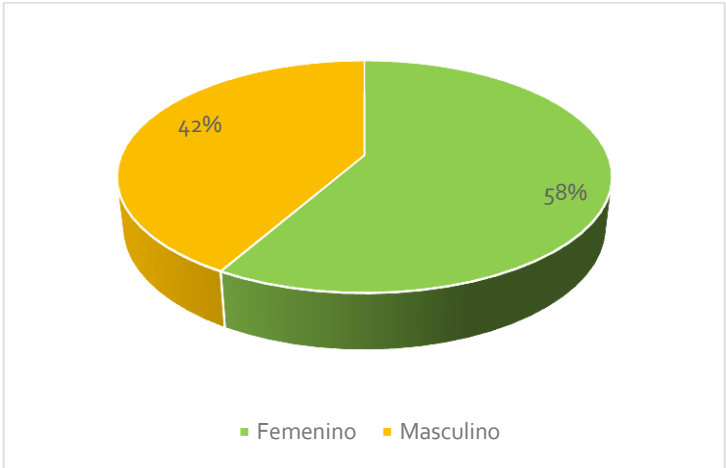


Figura 23: En la figura se muestra que la mayor cantidad de turistas que visita Catacaos son mujeres con un 58%, mientras que los hombres son cantidad menor con 42%.

Procedencia del turista que viene a Catacaos

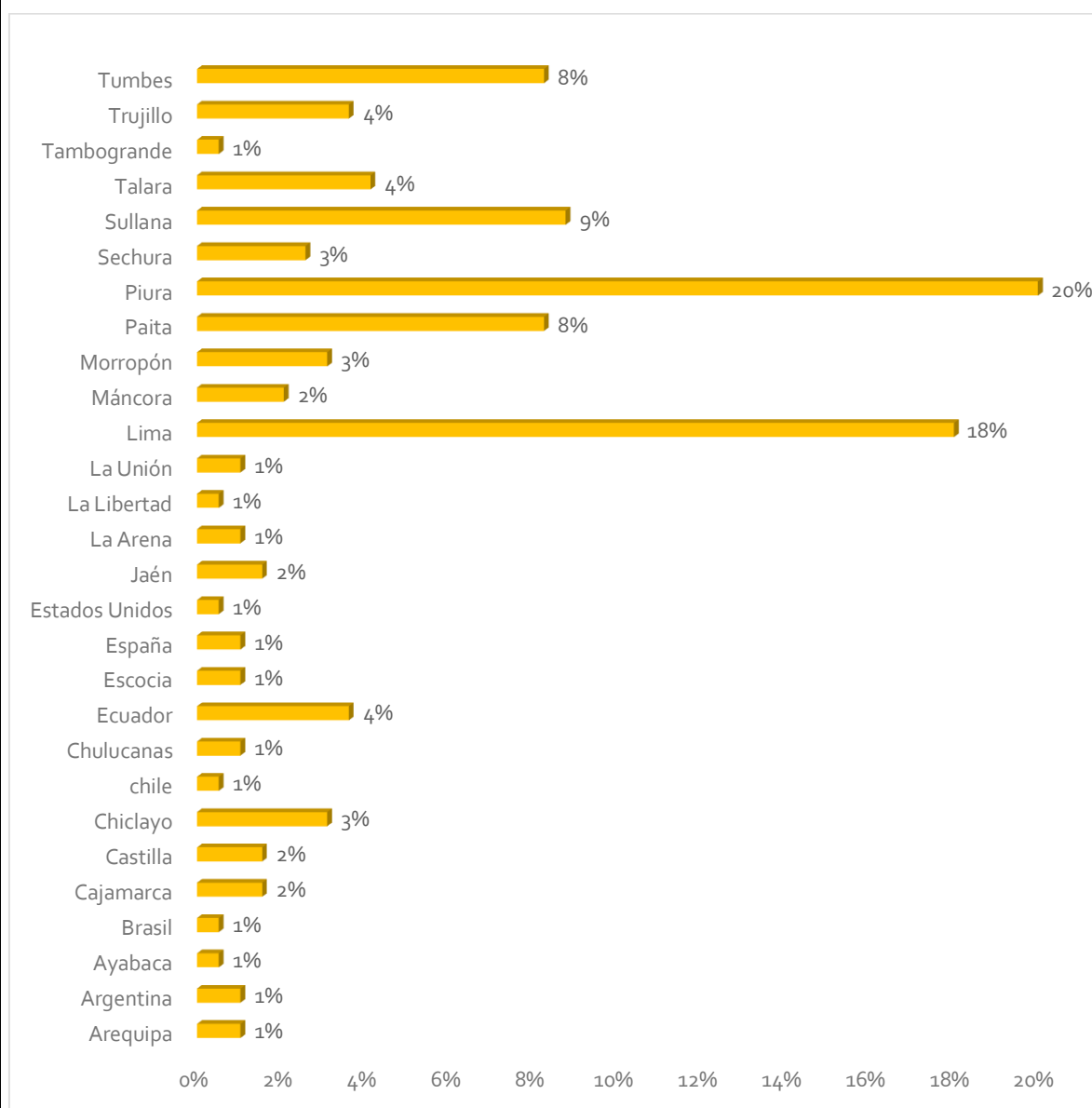


Figura 24: Se indican los diversos lugares, de los cuales proviene el turista, que a su vez son regionales, nacionales e internacionales, liderando el turista regional de la provincia Piura con un 20%, siguiéndole Lima con 18% en tanto refiere a turista nacional, y en tercer puesto Sullana con 9%, demostrando que no sólo Piura provincia está integrada sino sus demás provincias en la visita a la capital artesanal de la región.

Nivel educativo del turista

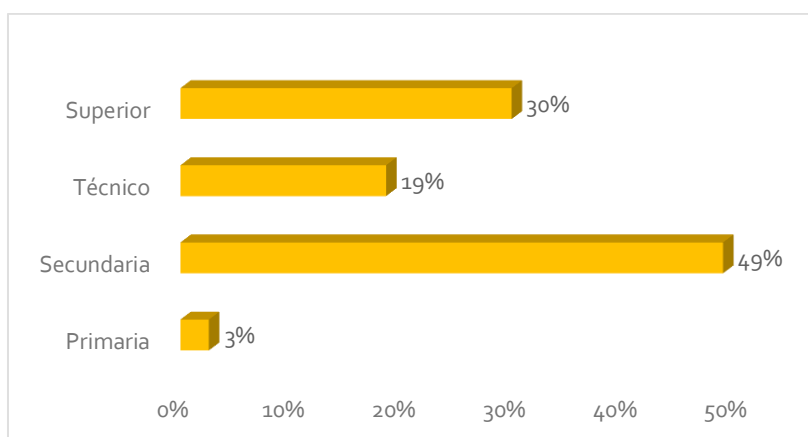


Figura 25: Se indican los diferentes niveles de educación del turista encuestado, del cual en su mayoría los que tienen grado secundario son e mayoría con 49%, mientras que el turista con nivel académico superior presenta un 30%, lo que significa que se están moviendo este tipo de nichos de interés para el turismo en Catacaos.

Motivación del turista

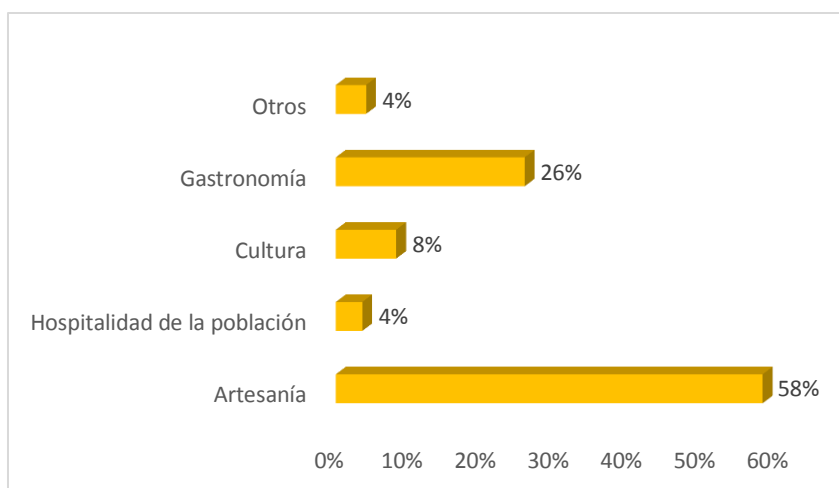


Figura 26: La motivación principal del turista que visita el distrito de Catacaos es la Artesanía y Filigrana con 58% seguido de la Gastronomía con 26%, lo que significa que si hay segmento de mercado para la actividad artesanal cataquense.

Tiempo dedicado al ocio

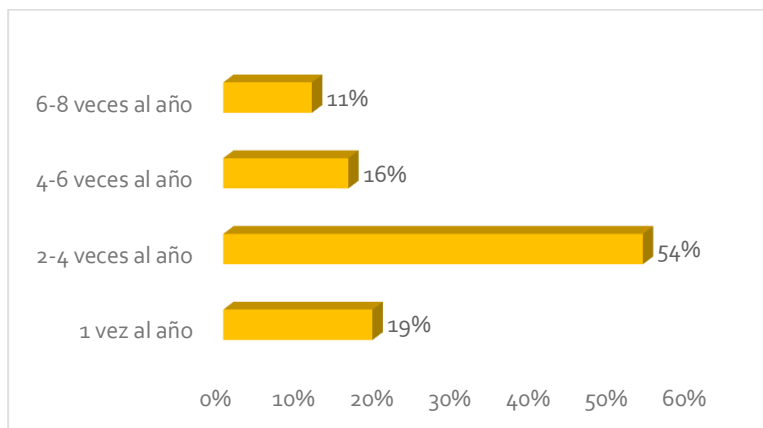


Figura 27: Respecto al tiempo que dedica el turista al ocio se tiene que el 54% viaja de 2 a 4 veces anuales y consecutivamente el 19%, 1 vez al año, lo que significa que hay poca actividad turística de los turistas encuestados.

Temporada de viaje

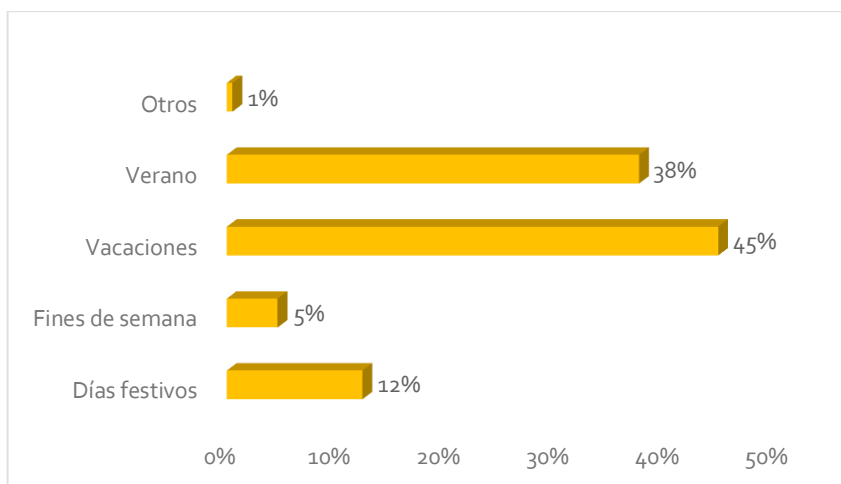


Figura 28: Según la estacionalidad que toma el turista como oportunidad de viaje son Vacaciones con un 45% y verano con 38%, lo que indica que son temporadas fáciles de lidiar y captación como oportunidad de viaje.

Uso de servicios turísticos

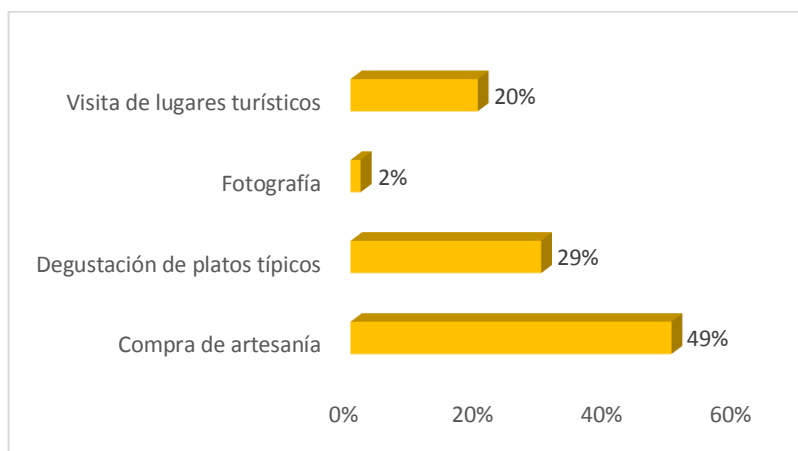


Figura 29: La actividad turística que más se realiza en el distrito de Catacaos es la compra de artesanía y filigrana con un 49% seguido de la degustación de platos típicos con un 29%, hechos que sustentan con más fuerza el segmento de mercadoturístico que se orienta a la Artesanía.

Catacaos posee rasgos únicos

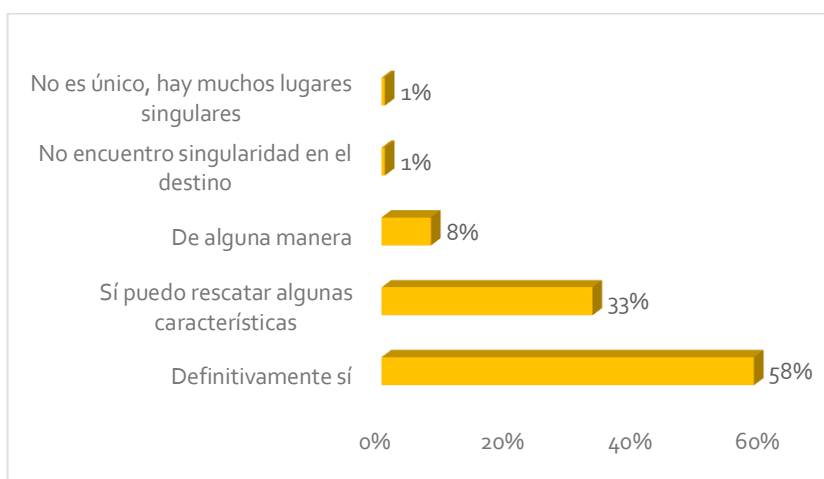


Figura 30: La mayoría con un 58% afirma completamente que Catacaos posee rasgos únicos, seguido de turistas que opinan se pueden rescatar ciertas características del lugar con un 33%, lo que hace de Catacaos, un lugar apto como motivación de realizar turismo.

Ingreso económico mensual

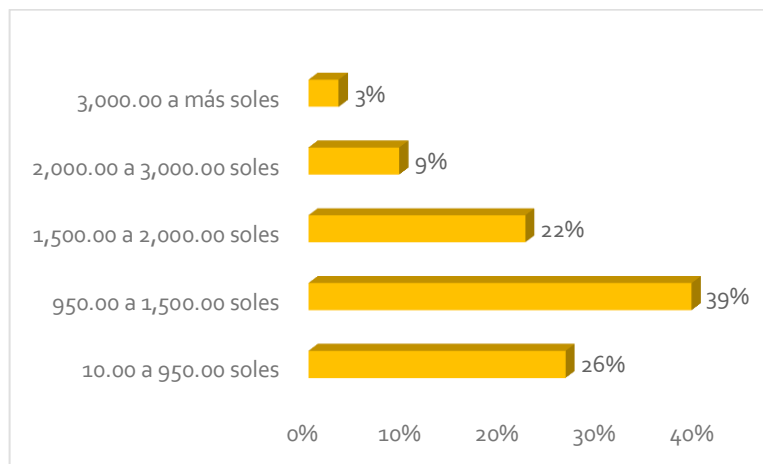


Figura 31: Del promedio de ingresos económico mensual, el turista con sueldo de 950 a 1,500 soles representa el mayor porcentaje con un 39%, continuando el de salario mínimo con un 26%.

Gastos del turista al visitar Catacaos

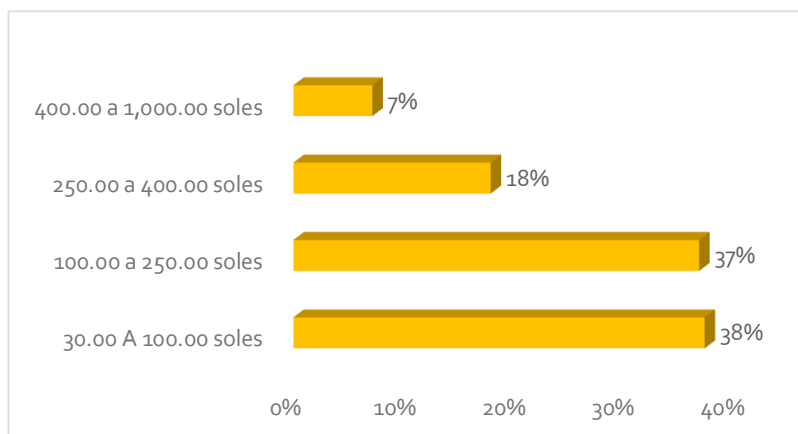


Figura 32: El promedio de gasto que efectúa el turista en Catacaos es de 30 a 100 soles con un 38% seguido de 100 a 250, con un 37%, lo que significa no se genera ingresos altos en el distrito referente al turismo.

Medios de información para la visita

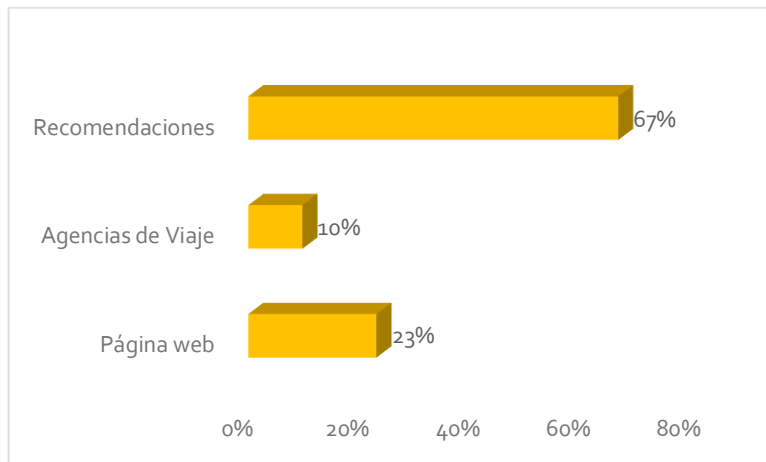


Figura 33: Los medios de información que han sido utilizados por el turista para llegar al distrito son generalmente recomendaciones con un 67% seguido de la página web con 23% y por último agencias de viaje con un 10%.

Percepción del estado de conservación de los recursos en Catacaos

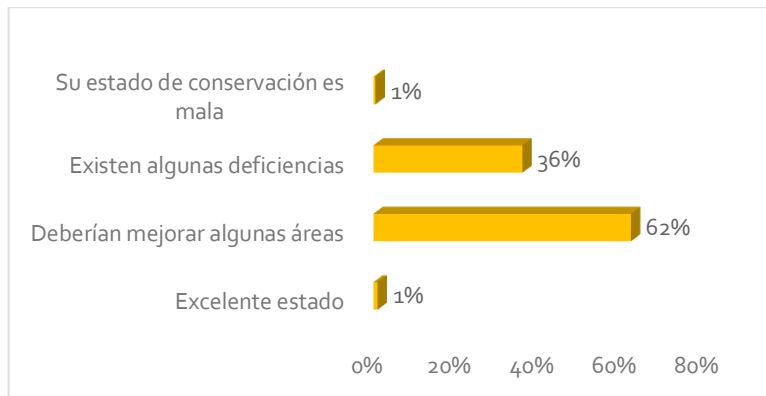


Figura 34: Sobre el estado de conservación de los recursos turísticos en el distrito de Catacaos, el 62% percibe se deberían realizar algunas mejoras y el 36% sostiene existen ciertas deficiencias, mediante se evidencian gran parte de la realidad turística en Catacaos.

Percepción de la calidad de servicios turísticos

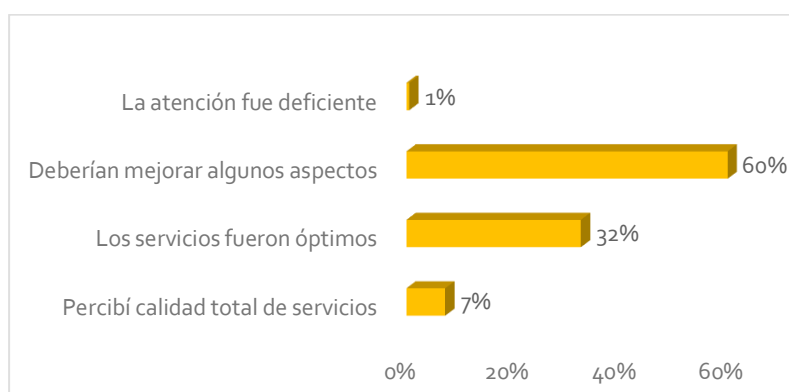


Figura 35: De la calidad de servicios turísticos prestados, el 60% de turistas opina deberían mejorar algunos aspectos, mientras que un 32% dice que los servicios fueron óptimos, por lo tanto, se debe trabajar para mejorar tal efecto.

Percepción sobre el destino turístico de Catacaos

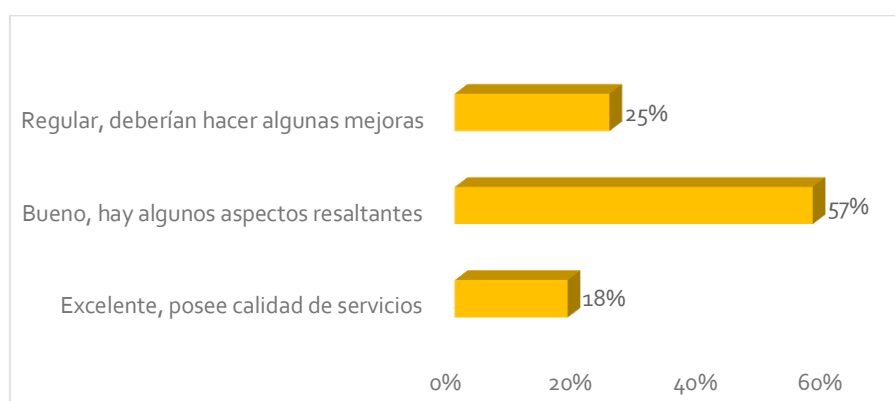


Figura 36: El turista calificó al destino Catacaos como bueno con un 57%, seguido de una calificación como regular con un 25%, por lo tanto, se debe mejorar tales aspectos de percepción para que haya mayor demanda turística.

Percepción sobre el precio de los servicios turísticos

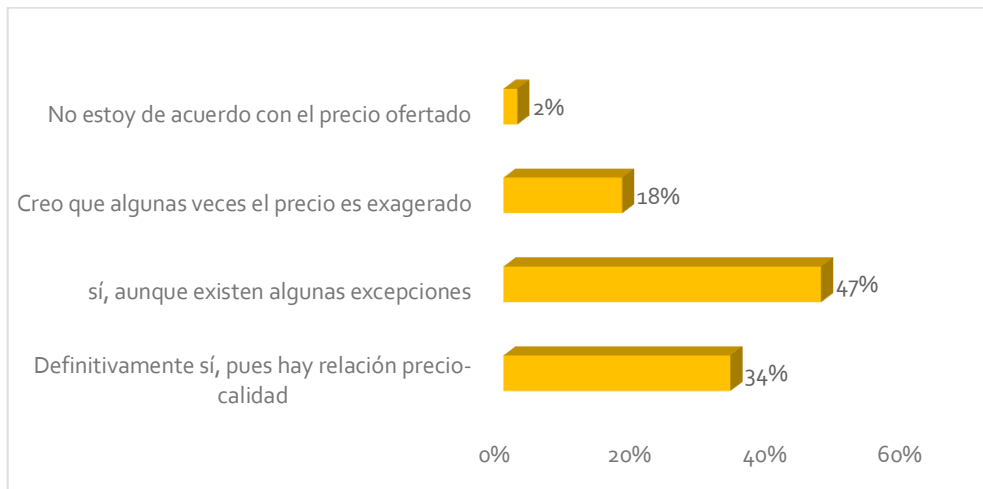


Figura 37: El 47% de turistas está de acuerdo con el precio ofertado, pero opina hay algunas excepciones, el 34% dice estar completamente conforme por la relación precio-calidad, esta desnivelación de percepciones se debe a la deslealtad artesanal entre socios por otras razones menos la que se pretende como valor turístico.

Recursos turísticos complementarios de Catacaos

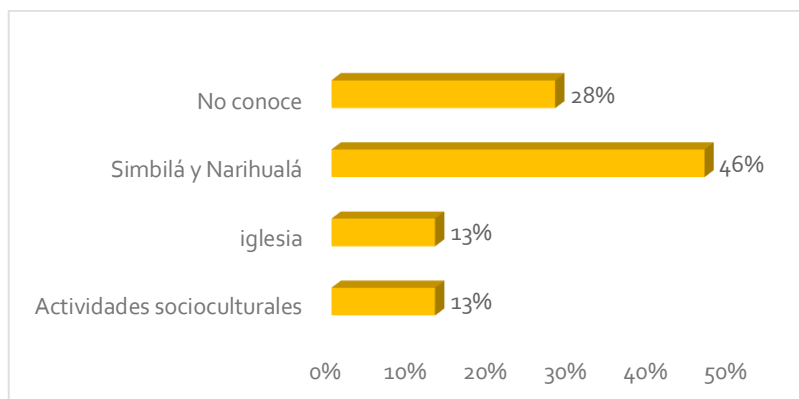


Figura 38: Se muestran recursos complementarios de Catacaos, para lo cual el 46% dice son Simbilá y Narihualá, mientras el 28% dice no conocer de estos, detalle importante para realizar mayor actividad relacionada al turismo.

Factor competitivo y clave de Catacaos

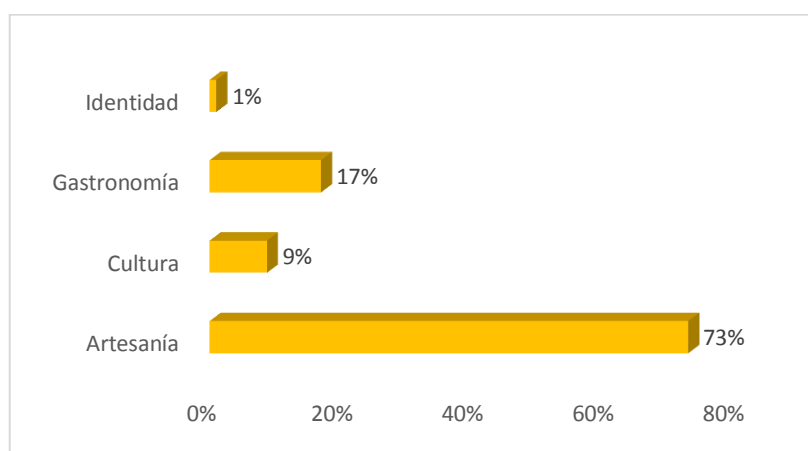
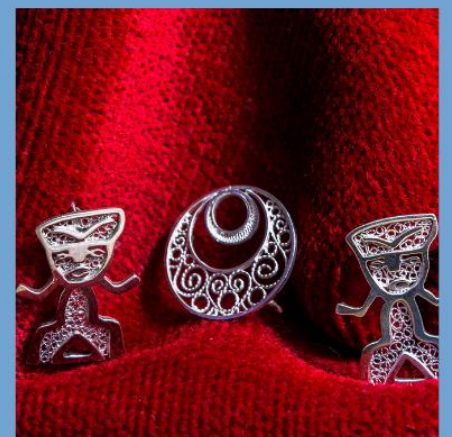


Figura 39: Como factor competitivo y clave de Catacaos se tiene la Artesanía y Filigrana con un 73%, lo que significa que ya hay reconocimiento por parte de la demanda turística sobre el sector artesanal de Catacaos.



PLAN DE ACCIÓN PARA FORTALECER LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR ARTESANAL EN EL DISTRITO DE CATACAOS





I. Introducción

El presente informe denominado “*Fortalecimiento del sector artesanal para desarrollo de turismo en Catacaos*”, tiene como fin potenciar el nivel empresarial del sector artesanal tales como son las principales líneas de esta materia en el distrito de Catacaos tales como son la filigrana, tejido en paja toquilla y alfarería.

Catacaos reconocida por el Estado Peruano según Ley n° 25132, como la Capital Artesanal de la Región Grau, representa una gran oportunidad de alternativas para el turismo en la Región, sin embargo la realidad del artesano es dura por lo tanto su actividad no es valorada como tal debido a diversos factores que limitan su total desarrollo; en mérito a su importancia cultural y al gran eje de potencial turístico y económico que representa para el distrito como para la región, se ha creído conveniente desarrollar un plan de acción para la mejora de este sector y la oportunidad de potenciar el turismo en Catacaos.

II. Objetivos

O1: Fortalecer las aptitudes y habilidades de los gremios artesanales.

O2: Promover y difundir el turismo de tipo artesanal en el distrito de Catacaos.

O3: Generar conciencia turística sobre el patrimonio cultural y fomentar el respeto y protección de ello.

III. Fundamentación

El presente plan de acción se basa en la necesidad de fortalecer el bajo nivel de competitividad que representa la actividad artesanal del distrito de Catacaos para la promoción de la actividad turística respecto de un nuevo segmento de mercado turístico en aprovechamiento de distintos recursos y el desarrollo socio cultural de la región.

Dicho proyecto busca la participación de los integrantes del sistema turístico para mejorar el nivel de competitividad del sector artesanal Cataquense.



IV. Marco Normativo

- Constitución Política del Perú
- Ley General del Turismo N° 29408
- Ley del artesano y la actividad artesanal N° 29073
- Ley orgánica de Municipalidades N°27972, según Art. 73° y 82°, la cual tienen como fin el fomento del turismo local sostenible.

V. Recursos

Recursos Humanos
<ul style="list-style-type: none"> • Asesor. • Profesionales en Turismo. • Licenciado especialista en Turismo Comunitario.
Bienes y servicios
<ul style="list-style-type: none"> • Lapiceros, corrector, lápices, borrador, tajador, resaltador, libreta de apuntes, folder, archivadores, grapadora, caja de grapas, perforador, hojas bond A4, USB. • Servicio de internet, transporte y comunicación.
Otros
<ul style="list-style-type: none"> • Impresiones, fotocopias.

VI. Presupuesto

Código	Descripción	Cantidad	Unidad de Medida	Precio Unid.	Costo Total
2.3.2 7	Servicios profesionales y/o técnicos				
2.3.2 7.2	Servicio de asesorías, consultorías, asesorías y similares desarrollados por persona naturales				
2.3.2 7.22	Asesorías	1	Persona	S/.500.00	S/.500.00
2.3.27.2 99	Otros servicios similares (Especialista en TC)	1	Persona	S/.1,200.00	S/.1,200.00
2.3.27.2 99	Otros servicios similares (profesionales en Turismo)	1	Persona	S/.830.00	S/.830.00
SUBTOTAL					S/.2,530.00



2.3.1	Compra de Bienes				
2.3.15.12	Papelería en general, materiales y útiles de Oficina				
2.3.15.12	Lapiceros	100	Unidades	S/.0.50	S/.50.00
2.3.15.12	Corrector	6	Unidades	S/.1.50	S/.9.00
2.3.15.12	Lápices	6	Unidades	S/.0.50	S/.3.00
2.3.15.12	Borrador	2	Unidades	S/.0.50	S/.1.00
2.3.15.12	Tajador	3	Unidades	S/.3.00	S/.3.00
2.3.15.12	Resaltador	3	Unidades	S/.2.00	S/.6.00
2.3.15.12	Libreta de apuntes	1	Unidades	S/.20.00	S/.20.00
2.3.15.12	Folder	3	Unidades	S/.3.50	S/.10.50
2.3.15.12	Archivador	1	Unidades	S/.7.00	S/.7.00
2.3.15.12	Grapadora	1	Unidades	S/.7.00	S/.7.00
2.3.15.12	Grapas	1	Caja	S/.1.50	S/.1.50
2.3.15.12	Perforador	1	Unidades	S/.7.00	S/.7.00
2.3.15.12	Hojas bond A4	1	Millar	S/.22.00	S/.22.00
SUBTOTAL					S/.147.00
2.3.27.4	Servicio de procesamiento de datos e informática				
2.3.27.42	Procesamiento de datos				
2.3.27.42	USB	1	Unidades	S/.35.00	S/.35.00
2.3.27.42	Laptop	1	Unidades	S/.950.00	S/.950.00
SUBTOTAL					S/.985.00
2.3.22.2	Servicio de telefonía – internet				
2.3.22.23	Servicio de internet				
2.3.22.23	Internet Portátil	4	Meses	S/.50.00	S/.200.00
SUBTOTAL					S/.200.00
2.3.2	Contratación de Servicios				
2.3.21.2	Viajes domésticos				
2.3.21.2.1.	Pasajes y Gastos de Transporte				
2.3.21.2	Traslado interno	15	Pasajes	S/.30.00	S/.450.00
SUBTOTAL					S/.450.00



2.3.22.4	Servicio de publicidad, impresiones, difusión e imagen institucional				
2.3.22.44	Servicio de impresiones, encuadernados y empastados				
2.3.22.44	Impresiones	500	Hojas	S/.0.25	S/.125.00
2.3.22.44	Fotocopias	250	Hojas	S/.0.10	S/.25.00
SUBTOTAL					S/.150.00
TOTAL					S/.4,462.00

VII. Cronograma de Actividades

OBJETIVO	ACTIVIDAD	CRONOGRAMA	RESPONSABLE
Fortalecer las aptitudes y habilidades de los gremios artesanales.	Capacitaciones sobre manuales de buenas prácticas orientadas en la materia. Talleres de innovación artesanal.	Marzo 2020	Dirección de Artesanía Piura y Subgerencia de Asuntos económicos de Catacaos
Promover y difundir el turismo de tipo artesanal en el distrito de Catacaos	Ferias Artesanales con la participación de asociaciones formales.	Junio y septiembre 2020	Dirección de Artesanía
	Concursos locales de artesanía.	Marzo y junio 2020	Subgerencia de Asuntos económicos Catacaos
Generar conciencia turística sobre el patrimonio cultural y fomentar el respeto y protección de ello	Visitas guiadas a los destinos turísticos del distrito. Ejecución de cursos formativos con temas referentes al turismo en Catacaos.	Junio 2020	Subgerencia de Asuntos económicos y de Asuntos Sociales Catacaos.

IV. DISCUSIÓN

Para el objetivo específico número uno se planteó el análisis de las funciones del sistema gubernamental para el fomento de la competitividad de la artesanía en el distrito de Catacaos; en el presente estudio de las cinco preguntas planteadas a los informante conformados por la Directora de Artesanía de la Dircetur Piura, el Sub gerente de la Oficina de Asuntos Económicos y turismo y el encargado de Turismo de dicha oficina; se pudo observar el limitado conocimiento de la ley del turismo la cual es la base fundamental para operar en el sector artesanal, además de la falta de interés por las autoridades gubernamentales para el fomento del sector artesanal con un 50% de aprobación viéndose reflejado en el limitado presupuesto destinado para las entidades que velan por este sector. De igual forma, la política monetaria la cual repercute en la actividad artesanal ya que el poder adquisitivo de los artesanos es variante; y se afirma que el sector artesanal da base a la economía Cataquense ya que cerca del 15% de la población se dedica a esta actividad. Es por ello que el World Economic Fórum (2000) dentro de sus 8 elementos que contempla en la competitividad, formula que el sistema gubernamental está relacionado a la injerencia del gobierno en la economía, el ámbito legislativo y regulatorio, la política monetaria y fiscal, la estabilidad socioeconómica, lo cual es aplicable a la realidad del sector artesanal en Catacaos; lo dicho se reafirma en la investigación desarrollada por Romero & Guevara (2014) titulada: *“Lineamientos tácticos claves de competitividad para la inclusión y consolidación en la actividad exportadora, las Mypes del sector artesanal en la región de Piura, ante las nuevas tendencias del mercado”*, donde se llega a la conclusión que es importante definir una figura principal para la toma de decisiones e impulso de la agremiación local de artesanos; esta figura principal estaría siendo representada por los entes públicos competentes que rigen la actividad artesanal en la región Piura.

Del objetivo específico número dos, se busca identificar el sistema empresarial del sector artesanal, para lo cual se utilizó una muestra de cuatro asociados de las líneas artesanales de joyería fina y tejido en paja toquilla, quienes fueron escogidos por criterios de inclusión y exclusión según reconocimientos otorgados y años de antigüedad. De los resultados se obtuvo el malestar causado por el

desinterés de las autoridades gubernamentales para el fomento de actividades en beneficio de su trabajo con un 54% de desaprobación, así mismo se observó el poco conocimiento de la ley del artesano N° 29073 por la cual estos se rigen; del mismo modo se apreció la importancia de formar parte de una asociación artesanal ya que se obtienen diversos beneficios como son el acceso a servicios financieros para el crecimiento de su negocios, la estructuración de su actividad como Mype, y el grado de relevancia que desarrollan por fortalecer y seguir manteniendo esta actividad económica y que influye para el desarrollo económico, social y turístico de la región. Para ello el Ministerio de Economía y Finanzas, MEF (2018) en su informe titulado “Principales ejes para impulsar la Competitividad y Productividad” dentro de sus 8 ejes de competitividad plantea la Formación y acumulación de capital humano, viéndose esto reflejado en la conformación de asociaciones la cual es un proceso crucial para crecer económicamente, permitiendo que exista competitividad y desarrollo; respecto del eje Mercado laboral, la promoción de la formación de aptitudes intervenidas al mercado laboral permite la elevación de su productividad y la conformación de mypes artesanales; y por último el eje de financiamiento, el cual permite el acceso de las personas naturales o jurídicas que desarrollan esta actividad a un sistema financiero inclusivo y moderno. Sin embargo en la investigación de Castro & Muñoz (2017) titulada: “*Diseño de un Plan estratégico que ayude a mejorar la gestión y competitividad, de los artesanos del Programa Hilando el desarrollo en la ciudad de Guayaquil*”, se llega a concluir según entrevista aplicada que las razones fundamentales de la falta de competitividad artesanal, son los inconvenientes de la planificación y nula capacitación de procesos organizacionales de las asociaciones con un 70%, y con un 100% que refieren la necesidad de la implantación de estrategias de mejora continua; en contraste con la investigación se afirma que el 45% de artesanos está completamente satisfechos de formar una asociación debido a los beneficios de desarrollo para su actividad; y un 54% de artesanos de Catacaos afirma el 100% de la investigación de Castro & Núñez, la necesidad de la implantación de estrategias de mejoras, que aplicados a la realidad Cataquense deberían ser brindadas por parte de los entes competentes reflejados en el apoyo para la producción y promoción de productos artesanales, ya que según información rescatada

mediante la ficha de entrevista aplicada a los 04 asociados, se reafirma el poco interés de las autoridades gubernamentales para el desarrollo de su actividad.

Respecto al tercer objetivo específico, sobre el reconocimiento de la infraestructura y medios tecnológicos existentes para el desarrollo de la competitividad del sector artesanal; se ha tomado como instrumento la ficha de observación que permitió medir estos factores, teniendo como resultados que para la línea artesanal de joyería fina y filigrana la infraestructura física es regular debido a que el tamaño, espacio e iluminación del lugar no cuenta con las condiciones óptimas para ejercer la actividad, además de carecer de equipos de seguridad y medidas preventivas, esta misma realidad se aplica para las líneas artesanales, tejido en paja toquilla y alfarería. Para el sistema empresarial las artesanas tejedoras destacan por su trabajo en equipo e innovación que ha logrado trascender a pesar de las limitaciones y diferentes condiciones tales como falta de infraestructura energética y carencia de equipamiento tecnológico, carencia compartida con los artesanos que desarrollan la actividad artesanal en alfarería de Simbilá. A diferencia de los artesanos joyeros que cuenta con todo el equipamiento tecnológico para la mejor producción artesanal respaldada por Cite joyería, pero que tienen una mala organización lo cual ha llevado a la decadencia empresarial de esta institución del estado. Para ello el MEF (2018) dentro de su informe titulado “Principales ejes para impulsar la Competitividad y Productividad”, la infraestructura, la cual indica si es la óptima, se puede impulsar mercados de producción y de comercialización, y esto a su vez facilitara el asentamiento de capitales privados y la apertura de negocios, permitiendo así elevar los niveles de competitividad en el país. Así mismo sobre la ciencia, tecnología e innovación se dice que permite el incremento de los niveles de producción empresarial, y avanzar hacia una economía basada en el conocimiento. Por tal motivo Córdova (2017) en su investigación titulada: *“Competitividad de las Pymes orfebres de cerámica de la zona metropolitana de Guadalajara: Modernización y estrategias de negocios”*; llego a concluir que, en las mypes artesanales, específicamente las de cerámica, la competitividad requiere de alternativas para generar desarrollo social mediante estrategias para el manejo de nuevas tecnologías en beneficio de dichas organizaciones artesanales; esto afirmado en los resultados de la

investigación ya que las dimensiones infraestructura, y ciencia y tecnología presentaron un nivel Medio con un 2.58 y 2.92 respectivamente.

Del último objetivo específico, el cual consiste en analizar las unidades demandantes existentes en el distrito de Catacaos; se ha tomado como instrumento un cuestionario el cual ha sido aplicado a una muestra de 194 turistas; teniendo como resultados, respecto a la motivación de viaje del turista se tiene a la artesanía con un 58%, además del uso de servicios turísticos con un 49% la compra en artesanía, en tanto a la percepción turística: el 58% define que Catacaos posee totalmente rasgos únicos, sin embargo respecto al servicio un 60% opina que se deberían mejorar algunos aspectos, un 47% opina que el precio es preciso en algunas ocasiones pero que se existen algunas excepciones, por último se considera como factor competitivo y clave a la artesanía con un 73%. Para ello Sancho y Pérez (1995) citado por Sancho, A. et al. (2001 pp. 71-81), mencionan que hay diversos factores que determinan la visita a un lugar y la utilización de servicios, y éstas están relacionadas con sus actitudes, percepciones, personalidad y experiencias, su nivel educativo, estilos de vida, tiempo de ocio y temporada de viaje. Del mismo modo en la tesis de Fajardo (2017), titulada *“Análisis de la demanda turística del cantón naranjal- provincia de las guayas, para el diseño de un plan promocional Turístico”*, se llegó a concluir la importancia que ingiere el incluir a la sociedad en el desarrollo del turismo para los beneficios de todos los integrantes y es así que se motiva a su participación activa y compromiso en el desarrollo del turismo; sugerencia sobre la que se basa el trabajo de investigación para el buen funcionamiento del sistema turístico en el distrito de Catacaos.

Finalmente como objetivo general sobre la determinación del nivel de competitividad empresarial del sector artesanal, se ha optado por el uso de un cuestionario tipo liker aplicado a una muestra de 124 artesanos de las líneas artesanales ya mencionadas; para lo cual se obtuvo como resultado que el nivel alto es representado por la dimensión Sistema empresarial con una media de 3.13; sin embargo el nivel medio está representado por las dimensiones Sistema gubernamental e Infraestructura, Ciencia y tecnología, y Unidades demandantes con una media de 2.27, 2.58, 2.92 y 2.83 respectivamente. Es por ello que en la

teoría, el World Economic Fórum (2000) dentro de sus 8 elementos que contempla en la competitividad, formula que el sistema gubernamental está relacionado a la injerencia del gobierno en la economía, el ámbito legislativo y regulatorio, la política monetaria y fiscal, la estabilidad socioeconómica, los mercados financieros, la infraestructura, como es la física (carreteras, puertos, puentes, aeropuertos, etc.), energética, empresarial y desarrollo urbano; ciencia y tecnología, que son costes de exploración y desarrollo; los colaboradores en investigación y desarrollo, y la propagación de la propiedad intelectual; y por último la población que es básicamente la comunidad receptora, agentes involucrados y actividades locales, todo ello aplicable a la realidad del sector artesanal en Catacaos; De esto, en contraste se tiene a Bejar, con su investigación titulada: *“Elementos de competitividad de las empresas en el gremio de artesanos y artistas del suburbio de San Blas - 2016”*, donde concluye que los factores de competitividad empresarial, presentaron un estado poco favorable con un promedio de 2.58 evidenciado en Recursos humanos, Comercialización, y Gestión ambiental, caso que no se asimila con el presente trabajo de investigación pues el sistema empresarial junto a unidades demandantes representan el nivel de competitividad alto, mientras que el sistema gubernamental, la infraestructura y ciencia y tecnología son los que tienen un nivel medio.

V. CONCLUSIONES

El nivel del sistema gubernamental respecto al fomento de la competitividad de la artesanía en Catacaos es medio con una media de 2.27; esto sustentado en un 54% de artesanos que expresó no recibir apoyo alguno para la producción y promoción artesanal, asimismo el 66% dice no recibir ningún tipo de apoyo aptitudinal respecto a capacitaciones, cursos prácticos y teóricos, manuales de buenas prácticas y otros, sin embargo sólo un 55% dice que los entes públicos aplican políticas para la difusión de la artesanía a nivel turístico.

Respecto al sistema empresarial del sector artesanal, este presenta un nivel alto con una media de 3.13, sustentado en diversos factores que comprenden tal dimensión, pues mientras que un 37% está de acuerdo con la relación costo-calidad en tanto a los proveedores de materia prima, otro 37% está en desacuerdo, todo ello en relación a la diferencia de realidades de los artesanos de joya fina y filigrana, tejido en paja toquilla , y alfarería; otro punto es el acceso a servicios financieros con 63% de uso; otro 45% afirma estar acorde que ser parte de una asociación permite crecimiento y posicionamiento de un negocio en el mercado; por último, el 58% considera la formalización ha permitido beneficios en relación al pago de impuestos.

La infraestructura y los medios tecnológicos existentes del sector artesanal tienen un nivel medio con una media de 2.58 y 2.92 respectivamente, en otras palabras, el 39% representa las condiciones físicas que no son óptimas para el desarrollo de la actividad artesanal, el 77% el trabajo de equipo capaz, creativo y emprendedor; en tanto a ciencia y tecnología, el 48% son las maquinarias que no están a la vanguardia para la labor que se realiza, mientras el 78% reconoce la innovación aplicable acorde a las necesidades y expectativas del mercado.

Las unidades demandantes existentes en Catacaos enfocado a la actividad presentan un nivel medio con una media de 2.83, con un 59% respecto a la infraestructura adecuada para recibir flujo turístico nacional e internacional, además de 52% que representa el criterio de los artesanos que consideran hay flujo turístico enfocado a la actividad artesanal que realizan.

Finalmente, se aprueba la hipótesis general planteada ya que el resultado general presenta un nivel medio con una media de 2.74, en otras palabras, los resultados por cada una de las dimensiones Sistema gubernamental, Infraestructura, Ciencia y tecnología, y Unidades demandantes presentan un nivel Medio con un 2.27, 2.58, 2.92 y 2.83 respectivamente a excepción de la dimensión Sistema empresarial que presenta un nivel Alto con una media de 3.30.

VI. RECOMENDACIONES

Incentivar la labor de los entes públicos competentes mediante exigencia de los derechos y deberes expuestos en el marco legal, la Ley del Artesano nº 29073, para el óptimo funcionamiento del sistema turístico respecto a la difusión de la artesanía y el fomento de la actividad turística en materia de capacitaciones, orientación, cursos y talleres prácticos para el desarrollo del turismo.

Mejorar la infraestructura y equipos, invirtiendo en materia acorde a las nuevas tecnologías y la realidad, para optimizar el trabajo además de poseer óptimas condiciones orientadas al flujo turístico para el fomento de la actividad turística de un nuevo segmento de mercado con la inclusión de la comunidad receptora de tipo artesanal.

Diseñar y ejecutar un plan de mejora que involucre a todos los actores para la mejora respecto a la atención del turista según el perfil de este, es decir, reforzar aptitudes referentes a la exportación de productos y atención al cliente; asimismo velar por brindar servicios de calidad respecto a la infraestructura y precio.

REFERENCIAS

- Acosta, J. Plata, K. Puentes, D. & Torres, M. (2018). *“Influencia de los recursos y capacidades en los resultados financieros y en la competitividad empresarial: una revisión de la literatura”*. Revista de Investigaciones (vol.13), pp. 125-134. Consultado, de: [file:///C:/Users/pc/Downloads/204-836-2-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/pc/Downloads/204-836-2-PB%20(1).pdf)
- Acosta, M. (1999). *Factores financieros internos y competitividad empresarial*. Tesis Doctoral, Universidad de la Laguna, Santa Cruz de Tenerife, España
- Agencia Andina (19.03.19) *“Día del Artesano: más 76,000 peruanos celebran hoy su día y el 74% son mujeres”*. (Andina). Consultado, de: <https://andina.pe/agencia/noticia-dia-del-artesano-mas-76000-peruanos-celebran-hoy-su-dia-y-74-son-mujeres-745928.aspx>
- Agencia Andina (19.03.19) *“Región Piura reconoce aporte de Promperú al desarrollo artesanal”*. (Andina). Recuperado, de: <https://andina.pe/agencia/noticia-region-piura-reconoce-aporte-promperu-al-desarrollo-artesanal-745935.aspx>
- Álvarez, J. (2017). *“La gestión empresarial de las Mypes y su relación con la competitividad de ventas en el emporio de gamarra, La Victoria, 2017”*. (Tesis de Grado). Universidad César Vallejo. Consultado, desde: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/3055>
- Alarco, G. et al. (2011). *“Competitividad y Desarrollo”*. Consultado, de: https://www.ceplan.gob.pe/wpcontent/uploads/2013/07/competitividad_y_desarrollo.p
- Alles, M. (2005). *Desarrollo del talento humano basado en competencias*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=FYxjjgmXVaIC&dq=desarrollo+de+competencia&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Ávila, M. (2006). *Economía*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=0KksqC7ymJcC&pg=PA45&dq=oferta+y+demanda+definicion>

- Bejar, M. (2018). *“Factores de competitividad empresarial en la agrupación de artistas y artesanos del barrio de San Blas - 2016”*. (Trabajo de Grado). Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco - Perú. Consultado, desde:
http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/UNSAAC/3769/253T20180316_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Belio, J. (2007). *Claves para gestionar precio, producto y marca: Cómo gestionar una guerra de precios*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=mPzF_KH0CK0C&pg=PA15&dq=definicion+de+producto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiuzPqoy_3UAhUEKiYKHb3TCMsQ6AEITAA#v=onepage&q=definicion%20de%20producto&f=false
- Berumen, S (2006). *Competitividad y desarrollo local*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=CetHEwxblbcC&pg=PA49&dq=competitividad&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwiT0b2XstXPAhWD54MKHQKGDqcQ6AEINjAF#v=onepage&q=competitividad&f=false>
- BID (2010). *La Era de la Productividad: Cómo Transformar las Economías desde sus Cimientos*. Washington D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Martínez, A., López, P., & Ramírez, C. (2001). *La competitividad empresarial: Un marco conceptual para su estilo*. Universidad Central, Departamento de Administración de Empresas. Colombia: KIMPRES.
- Calderón, M. (2015). *“Estudio de la competitividad empresarial en las pymes del sector del calzado del barrio el Restrepo de la ciudad de Bogotá, a partir del factor humano”*. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Colombia. Consultado, desde:
<http://www.bdigital.unal.edu.co/50858/1/1098663057.2015.pdf>
- Castro, M. & Muñoz, J. (2017) *“Diseño de un Anteproyecto estratégico que ayude a optimizar la gestión y competitividad, de los artesanos del Programa Hilando el desarrollo en la metrópoli de Guayaquil”*. (Tesis de Grado). Universidad de Guayaquil – Ecuador. Consultado desde:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/20607/1/%E2%80%9CDISE%C3%91O%20DE%20UN%20PLAN%20ESTRAT%C3%89GICO%20QUE%20A>

YUDE%20A%20MEJORAR%20LA%20GESTI%C3%93N%20Y%20COMPE
TITIVIDAD%2c%20DE%20LOS%20ARTESANOS%20.pdf

Córdova, K. (2017). *“Competitividad de las Pymes artesanales de cerámica del área metropolitana de Guadalajara: Innovación y estrategias de negocios”*. (Tesis de grado). Universidad de Guadalajara - México. Consultado, desde: [file:///C:/Users/pc/Downloads/CompetitividaddelasPyMESartesanalesdeceramicaidelAreaMetropolitanadeGuadalaja-InnovacionyEstrategiasdeNegocios.%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/pc/Downloads/CompetitividaddelasPyMESartesanalesdeceramicaidelAreaMetropolitanadeGuadalaja-InnovacionyEstrategiasdeNegocios.%20(3).pdf)

Crouch, I. Y Ritchie, B. (1999): “Tourism, competitiveness and societal prosperity” - Journal of Business

Fajardo, A. (2017). “Análisis de la demanda turística del cantón naranjal- provincia de las guayas, para el diseño de un plan promocional Turístico”. (Tesis de licenciatura). Universidad de Guayaquil, Ecuador. Recuperado desde: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/22607/1/Tesis%20Analisis%20de%20la%20Demanda%20Turistica%20de%20Naranjal%202%20%28Reparado%29.pdf>

Gestión (30.05.17). *“Mincetur entrega S/ 1.4 millones para iniciar recuperación de la actividad artesanal en Piura”*. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/mincetur-entrega-s-1-4-millones-iniciar-recuperacion-actividad-artesanal-piura-136159>

Hernández Laos, Enrique. (2000). *La competitividad industrial en México*. México: UAM; Plaza y Valdés.

Ibarra, M., Gonzales, L. & Demuner, M. (2016). *“Competitividad empresarial de las pymes manufactureras de Baja California”* (Trabajo de grado). Universidad Autónoma de Baja California - México. Recuperado desde: file:///C:/Users/pc/Downloads/Competitividad_empresarial_de_las_pequeñas_y_media.pdf

Koenes, A. (1998). *Diseño del servicio: Paso a Paso*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=QtlWeVkurosC&pg=PR5&dq=servio+>

definicion&hl=es&source=gbs_selected_pages&cad=3#v=onepage&q=servicio%20definicion&f=false

Lorenzoni, G. y Lipparini, A. (1999). *The leveraging of interfirm relationships as a distinctive organizational capability: A longitudinal study*. Strategic Management Journal, 20 (4).

Martínez, J. & Álvarez, C. (2006). *Mapa de Competitividad para el diagnóstico de PYMES*. En las memorias XI Foro de Investigación. Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática. México, D.F.

Ministerio de Economía y Finanzas (2018) Los 08 ejes de la competitividad empresarial en el Perú, recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivosdescarga/competitividad_productividad.pdf

Ministerio de Educación. (1995). *Gestión comercial y marketing: Desarrollo curricular del ciclo formativo de grado superior de F.P.* Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=6jvxA5joc5QC&pg=PA127&dq=posicionamiento+de+marca&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj1uo6Dn4DVAhWC6iYKHdu0Cbk4ChDoAQgrMAI#v=onepage&q=posicionamiento%20de%20marca&f=false>

MINCETUR. (2019). *“Llegada de visitantes a la Zona Arqueológica y Museo de Sitio Narihualá”*. Recuperado de: <http://datosturismo.mincetur.gob.pe/appdatosTurismo/Content2.html>

Montoya, A.; Montoya, I. y Castellanos, O. (2010). *Situación de la competitividad de las Pyme en Colombia: elementos actuales y retos*. Revista Agronomía Colombiana 28(1).

Montoya, L. & Silvestre, J. (2008). *Aplicación del Mapa de Competitividad del BID a empresas del Fondo Emprender*. Universidad Tecnológica de Pereira, Facultad de Ingeniería Industrial, Colombia.

Muchari, J. (2017). *“Factores de elaboración y comercialización que limitan la competitividad de la cerámica en el centro artesanal Shosaku Nagase, Ayacucho”*. (Tesis de grado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Perú. Consultado, desde:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2736/COMPE_TITIVIDAD_COMERCIALIZACION_MUCHARI_HINOSTROZA_JONATAN_FLORENCIO%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Müller, G. (1995). *El caleidoscopio de la competitividad*. Revista de la CEPAL, número 56, 137-148

Naciones Unidas-Cepal (2001). *Elementos de competitividad Sistémica de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) del Istmo Centroamericano*. México: Autor.

OCDE (1996). *Industrial Competitiveness: Benchmarking Business Environments In The Global Economy*. París: Autor.

Ortega, M. (2011). *Estrategia emergente en la Pyme de México en ambientes de incertidumbre*. Un estudio cualitativo en empresas del sector automotriz. En las memorias del XV Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas, celebrado en Veracruz (México), del 17 al 20 de mayo

Padilla, R. y Juárez, M. (2006). *Efectos de la capacitación en la competitividad de la industria manufacturera*. Revista de la CEPA

Pesantez, R. (2017). *“El capital humano y su incidencia en la competitividad de las pymes del sector manufacturero de la ciudad de Cuenca-Ecuador”*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos – Perú. Consultado, desde: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/6650/Pesantez_chr.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires, Argentina: Vergara.

Porter, M. (1993). *Ventaja Competitiva de las Naciones*. Buenos Aires: Javier Vergara.

Porter, M. (2004). *Ventaja Competitiva*. Creación y sostenimiento de un desempeño superior (Segunda ed.). México: CONTINENTAL

Porter, M. (2008). *Estrategias competitivas*. México D.F.: Grupo Editorial Patria.

Redacción BBC Mundo (05.04.18) *“Estas son las 4 ciudades “más cool” de América Latina que la revista Forbes recomienda visitar este 2018”*. Recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-43657366>

Ramírez, J. (2002). Los nuevos desarrollos de la economía industrial. Repercusiones en la política industrial y valoraciones críticas. Dpto. de Economía Aplicada I (Economía internacional y desarrollo), Universidad Complutense de Madrid. Disponible en: <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec8/Datos/documentos/comunicaciones/Fundamentos/Ramirez%20Juan%20Manuel.PDF>

Redacción El Comercio (16.10.18) *“Perú se posiciona en el puesto 63 del ranking de competitividad global 2018 del Worl Economic Forum”*. Consultado, de: <https://elcomercio.pe/economia/peru/peru-ocupa-puesto-63-ranking-competitividad-global-2018-wef-noticia-568399>

Redacción El Comercio (10.07.18) *“Piura: exhiben obras de artesanos que se lucieron en el Mundial Rusia 2018”*. Consultado, de: <https://elcomercio.pe/peru/piura/piura-exhiben-obras-artesanos-lucieron-mundial-rusia-noticia-534884>

Redacción El Comercio (14.05.18) *“Piura: obras de artesanos serán exhibidas en Rusia 2018”*. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/peru/piura-obras-artesanos-seran-exhibidas-rusia-2018-noticia-519963>

Redacción Correo (05.04.18) *“Joyero Cataquense gana el premio “Personalidad Meritoria de la Cultura”*. Recuperado de: <https://diariocorreo.pe/edicion/piura/joyero-cataquense-gana-el-premio-personalidad-meritoria-de-la-cultura-811820/>

Redacción El Correo (13.03.19) *“Piurano es finalista del Premio Innovación en la Artesanía”*. Recuperado de: <https://diariocorreo.pe/edicion/piura/piurano-es-finalista-del-premio-innovacion-en-la-artesania-875620/>

- Redacción El Tiempo (17.05.19) “*Celebran Mes de la Artesanía con múltiples reconocimientos*”. Recuperado de: <https://eltiempo.pe/celebran-mes-de-la-arterania-con-multiples-reconocimientos/>
- Redacción La República (03.10.17) “*Artesanías peruanas buscan conquistar mercados internacionales*”. Recuperado, de: <https://larepublica.pe/economia/1105749-artesantias-peruanas-buscan-conquistar-mercados-internacionales>
- Ríos, S. (2018). “*Nivel de competitividad del Potencial exportador en el sector textil artesanal del centro poblado de Porcón Alto – Cajamarca en el año 2017*”. (Tesis de Grado). Universidad Privada del Norte. Consultado, desde: <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12919/Tesis%20Ivi%20Samanta.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Romero, J. & Guevara, S. (2014). “*Lineamientos estratégicos claves de competitividad para la introducción y fortalecimiento en la actividad exportadora, las Mypes del sector artesanal en la región de Piura, frente a las nuevas tendencias del mercado*”. (Tesis de grado). Universidad de Piura. Consultado desde: https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/1864/AE_270.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ruesga, M. y Da Silva J. (2007). *Competitividad y globalización: Nuevos y viejos desafíos. Papeles del Este*.
- Saavedra, M. (2017). “*Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana*”. Pensamiento y Gestión (N°33), pp. 93-124. Recuperado de file:///C:/Users/pc/Downloads/Una_propuesta_para_la_determinacion_de_la_competit.pdf
- Sancho, A. & Pérez, M. (1995): «Tourism demand in Spain: A Panel Data Analysis. Tourism and Travel Econometric», XLV International Conference of Applied Econometrics, Suiza.

- Sancho, A. et al. (2001). *Introducción al Turismo*. Madrid: OMT. Consultado de: <http://www.utntyh.com/wp-content/uploads/2011/09/INTRODUCCION-AL-TURISMO-OMT.pdf>
- Suárez, E. (2017). *“Estrategia competitiva para acrecentar las ventas de artículos de regalo y decoración de lana de ovino de la asociación de artesanos productores agropecuarios – APAGROP, Lambayeque – 2017”*. (Tesis de Grado). Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo – Lambayeque. Consultado, desde: <http://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/UNPRG/1461/BC-TES-TMP-296.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Suñol, S. (2006). *“Aspectos teóricos de la competitividad”*. Ciencia y Sociedad (vol.31). Pp 179-198. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=87031202>
- Tamayo, M. *“El Proceso de la Investigación científica”*. Editorial Limusa S.A. México.1997.
- Uribe, E. (2013) *“Gerencia de servicio, alternativa para la competitividad”*.
- Valenzuela, S. (2017) *“Influencia de Competitividad en la Producción de tejidos artesanales Huamanguinos por los artesanos del Barrio de Santa Ana del Distrito de Ayacucho, 2017”*. (Tesis de Grado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Consultado, desde: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4966/COMPETITIVIDAD_PROCESO_DE_PRODUCION_VALENZUELA_BELLIDO_SONIA.pdf?sequence=1&isAllowed
- Ventura, F. (2017). *“Caracterización de La Formalización y Competitividad de las Mypes del rubro artesanal Del Distrito De Monsefú”*. (Tesis de grado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Consultado, desde: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2485/FORMALIZACION_COMPETITIVIDAD_Y_MYPE_VENTURA_LOPEZ_FRANCISCA%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- World Economic Forum (2009). *The Global Competitiveness Report 2009-2010*. Geneva.

ANEXOS

Anexo 1: Instrumentos de Investigación

ENTREVISTA DIRIGIDO A AUTORIDADES PÚBLICAS QUE INTERVIENEN EN EL SECTOR ARTESANAL CATAQUENCE – AÑO 2019

Tenga usted un buen día, esta entrevista tiene como fin conocer las acciones que están realizando el sector público en materia turística y artesanal.

Cargo:

Área:

1. ¿Conoce de la Ley del artesano y la actividad artesanal N° 29073? ¿Qué políticas considera usted, influyen en la toma de decisiones a favor del fomento de la actividad artesanal? ¿Cuáles son estas políticas?
2. ¿Qué porcentaje del presupuesto se le asigna al fomento de la actividad artesanal?
3. ¿Considera que la política monetaria cambio y estandarización de la moneda, favorece el desarrollo económico de los artesanos?
4. ¿Considera que el sector artesanal solidifica y/o da base a la economía cataquence? ¿De qué manera?
5. ¿Qué factores competitivos promueven esta instancia pública para el desarrollo del sector artesanal?

ENTREVISTA DIRIGIDO AL SECTOR ARTESANAL, AÑO 2019

Tenga usted un buen día, esta entrevista tiene como fin conocer las acciones que están realizando el sector público en materia turística y artesanal.

Actividad que realiza:

Años de antigüedad:

1. ¿Considera usted que el sector público les brinda algún tipo de beneficio para el desarrollo de su actividad económica?
2. ¿Conoce usted la Ley del Artesano y la actividad artesanal N° 29073?
¿Qué sabe de ella?
3. ¿Ha accedido usted a servicios financieros como bancos, cajas, préstamos personales para promover tu labor artesanal? ¿Qué facilidades se le ha otorgado?
4. ¿Considera que las asociaciones de artesanos fortalecen la actividad?
¿Qué piensa de ello?
5. ¿Cuál es la línea artesanal más vendida y promovida para usted respecto a la artesanía local?
6. ¿Su empresa o actividad artesanal ha sido estructurada como una Mype?
7. ¿Considera usted que las autoridades locales promueven la competitividad en la actividad artesanal? ¿A través de qué medios?

CUESTIONARIO APLICADO AL ARTESANO EN EL DISTRITO DE CATACAOS, AÑO 2019

Actividad artesanal:

Nombre de Asociación:

	Completa mente de acuerdo	De acuerd o	En desacuer do	Completam ente en desacuerdo
Sistema Gubernamental				
Recibo apoyo por parte de las autoridades gubernamentales para la producción y promoción de mis productos				
El gobierno local me brinda apoyo en capacitaciones, cursos prácticos o teóricos, manuales de buenas prácticas y otros, para promover mi actividad				
El Estado y autoridades locales incentivan mi labor a través de la promoción turística				
Considero que los entes públicos aplican políticas que favorecen la difusión de la artesanía a nivel turístico				
Sistema empresarial				
Los proveedores que me brindan la materia prima poseen un precio justo en relación costo – calidad (No aplica a la línea artesanal de alfarería)				
Las entidades financieras me brindan las facilidades cuando deseo realizar un préstamo para el crecimiento de mi negocio				
Ser parte de una asociación artesanal permite a mi pequeña empresa crecimiento y posicionamiento en el mercado				
Considero que la formalización ha permitido beneficios respecto al pago de impuestos (No aplica a la línea artesanal de alfarería)				
Infraestructura				
Las condiciones físicas que poseo para el desarrollo de mi trabajo son óptimas para poder desarrollar mi actividad				
Pienso que el tamaño, espacio e iluminación que tiene mi lugar de trabajo es el adecuado para desarrollar mi labor				
En mi lugar de trabajo existen condiciones adecuadas de seguridad				
Dispongo de un equipo de trabajo capaz, creativo y con espíritu emprendedor				
Ciencia y tecnología				
Los avances tecnológicos me han favorecido para el desarrollo de mi actividad				

Las maquinarias que utilizo están a la vanguardia de la labor que realizo				
Estoy realizando acciones relativas a la patentación de productos originales que me pertenecen				
Soy innovador con la elaboración de mis productos acorde a las necesidades y expectativas del mercado				
Unidades demandantes				
Considero que el costo - beneficio es justo en relación al producto que ofrezco				
Estoy capacitado para ejercer actividades de exportación de productos artesanales				
Cuento con infraestructura adecuada para recibir flujo turístico nacional e internacional				
Considero que existe flujo turístico enfocado a la actividad artesanal que realizo				
Pienso que del costo establecido obtengo un buen margen de ganancia				

INFRAESTRUCTURA

Infraestructura física turística:	Excelente() Regular ()	Bueno () Malo ()	Infraestructura energética:	Excelente() Regular ()	Bueno () Malo ()
Infraestructura empresarial:	Excelente() Regular ()	Bueno () Malo ()	Desarrollo urbano:	Excelente() Regular ()	Bueno () Malo ()

Análisis:

Evidencia
Fotográfica

CUESTIONARIO APLICADO AL TURISTA QUE VISITA CATACAOS, AÑO 2019

Edad:
Género:

Procedencia:
Nivel de educación:

1. ¿Cuál es la principal motivación para visitar Catacaos?
 - a) Artesanía
 - b) Gastronomía
 - c) Hospitalidad de la población
 - d) Cultura
 - e) Otros.....
2. ¿Cuántas veces suele viajar al año?
 - a) 1 vez al año
 - b) 2 a 4 veces al año
 - c) 4 a 6 veces al año
 - d) 6 a 8 veces al año
 - e) Generalmente no viajo
3. ¿Cuándo suele viajar?
 - a) Fines de semana
 - b) Verano
 - c) Días festivos
 - d) Vacaciones
 - e) Otros.....
4. ¿Qué actividades turísticas realiza?
 - a) Compra de artesanía
 - b) Degustación de platos típicos
 - c) Visita de lugares turísticos
 - d) Fotografía
 - e) Otros.....
5. ¿Consideras que Catacaos posee rasgos únicos?
 - a) Definitivamente si
 - b) Si puedo rescatar algunas características
 - c) De alguna manera
 - d) No encuentro singularidad en el destino
 - e) No es único, hay muchos lugares similares
6. ¿Cuál es su promedio de ingreso económico mensual?
 - a) 10.00 a 950.00
 - b) 950.00 a 1500.00
 - c) 1500.00 a 2000.00
 - d) 2000.00 a 3000.00
 - e) 3000.00 a mas
7. ¿Cuánto es su promedio de gasto al visitar Catacaos?
 - a) 30.00 a 100.00
 - b) 100.00 a 250.00
 - c) 250.00 a 400.00
 - d) 400.00 a 1000.00
 - e) 1000.00 a mas
8. ¿Qué medios de información ha utilizado para llegar al destino turístico de Catacaos?
 - a) Páginas web
 - b) Agencia de viajes
 - c) Recomendaciones
 - d) Oficina de información turística
 - e) Otros.....
9. ¿Cómo percibe el estado de conservación de los recursos del distrito de Catacaos?
 - a) Posee un excelente estado de conservación
 - b) Creo que deberían mejorar algunas áreas de los recursos
 - c) Existen algunas deficiencias
 - d) Su estado de conservación es malo
 - e) Su nivel de conservación es pésimo
10. ¿Cómo percibe la calidad de los servicios turísticos en Catacaos?
 - a) Percibí calidad total de servicios
 - b) Los servicios fueron óptimos
 - c) Deberían mejorar algunos aspectos
 - d) La atención fue deficiente
 - e) El servicio fue pésimo

11. ¿Cómo calificaría al destino de Catacaos?

- a) Excelente, posee calidad de servicios
- b) Bueno, hay algunos aspectos resaltantes
- c) Regular, deberían hacer algunas mejoras
- d) Malo, no regresaría otra vez
- e) Pésimo, no lo recomendaría

12. ¿Considera que el precio de los servicios prestados es justo?

- a) Definitivamente sí, pues existe relación precio – calidad
- b) Si, aunque existen algunas excepciones
- c) Creo que algunas veces el precio es exagerado
- d) No estoy de acuerdo con el precio ofertado
- e) No es justo, es por ello que no realizo prestación de ningún servicio

13. ¿Cuáles son los recursos turísticos complementarios de Catacaos?

.....
.....
.....
.....

14. ¿Qué factor competitivo considera usted es el clave de Catacaos?

.....
.....
.....

Anexo 2: Constancias de Validación
a) Dra. Patricia Morales Asencio



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Patricia Morales Asencio con DNI N° 18197165 Doctora en Educación
 N° ANR/COP _____, de profesión Licenciada en Turismo
 desempeñándome actualmente como Subeficiente de Artesanía en el Gobierno Regional La Libertad

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Entrevista aplicada a Autoridades Públicas	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 17 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.

Dra. : Patricia Morales Asencio
 DNI : 18197165
 Especialidad : Lic. en Turismo
 E-mail : patricia.ma.8@hotmail.com

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Patricia Morales Azevedo con DNI N° 18.197.165. Doctora en Educación.
 N° ANR/COP _____, de profesión Lic. en Turismo,
 desempeñándome actualmente como Subgerente de Artesanía en el Gobierno Regional de La Libertad.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Entrevista aplicado al Artesano Cataquense	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 17 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.



Dra. : Patricia Morales Azevedo
 DNI : 18197165
 Especialidad : Lic. en Turismo
 E-mail : patricia.ma.8@hotmail.com

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Patricia Morales Asencio..... con DNI N° 18197165 Doctora en Educación.....
 N° ANR/COP, de profesión Licenciada en Turismo.....
 desempeñándome actualmente como Subgerente de Artesanía..... en el Gobierno Regional La Libertad.....

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Questionario aplicado al Artesano Cataquense	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 17 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.



Dra. : Patricia Morales Asencio
 DNI : 18197165
 Especialidad: Licenciada en Turismo
 E-mail : patricia.ma.8@hotmail.com

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Patricia Morales Asencio con DNI N° 18197165 Doctora en Educación
 N° ANR/COP _____, de profesión Lic. en Turismo
 desempeñándome actualmente como Subgerente de Artesanía en el Gobierno Regional La Libertad

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Fichas de Observación	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 17 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.



Dra. : Patricia Morales Asencio
 DNI : 18197165
 Especialidad : Lic. en Turismo
 E-mail : patricia.ma.&@hotmail.com

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Patricia Morales Asencia con DNI N° 18197165 Doctora en Educación
 N° ANR/COP _____, de profesión Lic. en Turismo
 desempeñándome actualmente como Subgerente de Artesanía en el Gobierno Regional de La Libertad

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario aplicado al Turista que visita Catacaos	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 17 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.



Dra. : Patricia Morales Asencia
 DNI : 18197165
 Especialidad : Lic. en Turismo
 E-mail : patricia.ma.8@hotmail.com

b) Mgtr. Patricia Barinotto Roncal



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Patricia Barinotto Roncal con DNI N° 47097971 Magister en Ed. Universidad, Paisajes y Gestión Sostenible N° ANR/COP _____, de profesión Administradora desempeñándome actualmente como Docente Universitaria en UCV / V.S.S. / U.P.N.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Entrevista aplicada a Autoridades Públicas	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				/	
2. Objetividad				/	
3. Actualidad				/	
4. Organización			/		
5. Suficiencia				/	
6. Intencionalidad			/		
7. Consistencia				/	
8. Coherencia				/	
9. Metodología				/	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 17 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.

Mg. : BPGS
 DNI : 47097971
 Especialidad : Metodologías
 E-mail : patricia.barinotto91@gmail.com

Patricia Barinotto Roncal
 47097971

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Patricia Barinotto Rosel, con DNI N° 47097971, Magister en Biodiversidad, Paisajes y Gestión Sostenible, N° ANR/COP, de profesión Administración desempeñándome actualmente como Docente universitaria en UCV / USS / UPN.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

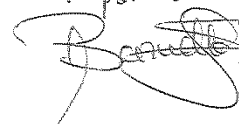
Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Entrevista aplicado al Artesano Cataqueño	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				/	
2. Objetividad				/	
3. Actualidad				/	
4. Organización				/	
5. Suficiencia			/		
6. Intencionalidad				/	
7. Consistencia				/	
8. Coherencia			/		
9. Metodología				/	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 17 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.

Mg. : BPGS.
 DNI : 47097971
 Especialidad : Metodología
 E-mail : patricia.barinotto91@gmail.com


 (47097971)

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Pablo Benito Ravel con DNI N° 47097971 Magister
 en Biodiversidad Pasap y Gestión Sostenible
 N° ANR/COP, de profesión Administrador
 desempeñándome actualmente como Docente Universitario
 en UCV / USS / UPN.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario aplicado al Artesano Cataquense	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				/	
2. Objetividad				/	
3. Actualidad				/	
4. Organización				/	
5. Suficiencia					/
6. Intencionalidad				/	
7. Consistencia				/	
8. Coherencia				/	
9. Metodología				/	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 17 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.

Mg. : 3763
 DNI : 47097971
 Especialidad : Metodología
 E-mail : pablobenito91@puu1.c


47097971

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Patricia Barinotto Pared con DNI N° 47097971 Magister
 en Biodiversidad Paisajes y Gestión Sostenible
 N° ANR/COP _____, de profesión Administradora
 desempeñándome actualmente como Docente universitaria
 en UCV / USS / UPN

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Fichas de Observación	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad			/		
3. Actualidad				/	
4. Organización			/		
5. Suficiencia				/	
6. Intencionalidad			/		
7. Consistencia				/	
8. Coherencia				/	
9. Metodología				/	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 17 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.

Mg. : 3PGS
 DNI : 47097971
 Especialidad : Metodología
 E-mail : patriciabarinotto91@gmail.com

Patricia Barinotto Pared
47097971

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Patricia Barinotto Rencal con DNI N° 47097971. Magister en Biodiversidad Paisajes y Gestión Sostenible.
N° ANR/COP _____, de profesión Administradora
desempeñándome actualmente como Docente Universitaria
en UCV / USS / UPN.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario aplicado al <u>Turista que visita Catacaos</u>	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				/	
2. Objetividad				/	
3. Actualidad			/		
4. Organización				/	
5. Suficiencia				/	
6. Intencionalidad				/	
7. Consistencia			/		
8. Coherencia				/	
9. Metodología				/	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 17 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.

Mg. : 3763
DNI : 47097971
Especialidad : Metodóloga
E-mail : patricia.barinotto.91@gmail.com


47097971

c) Mgr. Luiggi Castillo Chung



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Luiggi Castillo Chung con DNI N° 03382096 Magister en Administración y Consultoría Turística N° ANR/COP de profesión Licenciada en Turismo desempeñándome actualmente como Docente en Universidad Cesar Vallejo - Piura

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Entrevista aplicado a Autoridades Públicas	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad			✓		
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización			✓		
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad			✓		
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia			✓		
9. Metodología			✓		

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 19 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.

Mgr. : Luiggi Castillo Chung
 DNI : 03382096
 Especialidad : Lic. en Turismo
 E-mail : lcast80@gmail.com

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Luis Castillo Chung con DNI N° 03382096 Magister
 en Investigación y Consultoría Turística
 N° ANR/COP, de profesión Licenciado en Turismo
 desempeñándome actualmente como Docente en
Universidad Cesar Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Entrevista aplicado al	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
Artesano Cataqueño					
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización			✓		
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad			✓		
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 19 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.

Mgtr. : Luis Castillo Chung
 DNI : 03382096
 Especialidad : Lic en Turismo
 E-mail : lcast80@gmail.com

Castillo

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Ruigi Castillo Chunga con DNI N° 03382056 Magister en Dirección y Consultoría Turística N° ANR/COP, de profesión Licenciado en Turismo desempeñándome actualmente como Docente en Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario aplicado al Artesano Cataqueño	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad			✓		
2. Objetividad			✓		
3. Actualidad				✓	
4. Organización			✓		
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 19 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.

Mgtr. : Ruigi Castillo Chunga
 DNI : 03382056
 Especialidad : Lic. en Turismo
 E-mail : lcastro@gmail.com



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Mgtr. Castillo Chung..... con DNI N° 03382096. Magister en Dirección y Consultoría Turística.....
N° ANR/COP, de profesión Licenciada en Turismo.....
desempeñándome actualmente como Docente..... en Universidad César Vallejo.....

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Fichas de Observación	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad			✓		
2. Objetividad			✓		
3. Actualidad				✓	
4. Organización			/		
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				/	
7. Consistencia				/	
8. Coherencia				/	
9. Metodología				/	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 19 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.

Mgtr. : Mgtr. Castillo Chung
DNI : 03382096
Especialidad : Lic. en Turismo
E-mail : lcastro@gmail.com



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Luzmila Castillo Chung con DNI N° 03382096 Magister
 en Docencia y Consultoría Turística
 N° ANR/COP _____, de profesión Lic. en Turismo
 desempeñándome actualmente como Docente en
Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario aplicado al	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
Turista que visita Catacaos					
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 19 días del mes de Junio de Dos mil diecinueve.

Mgtr. : Luzmila Castillo Chung
 DNI : 03382096
 Especialidad : Lic. en Turismo
 E-mail : lcastro@gmail.com



Anexo 3: Base de Datos

Piura: Llegada de visitantes a la Zona Arqueológica y Museo de Sitio Narihualá

	2017			2018		
	Nacional	Extranjero	Total	Nacional	Extranjero	Total
Enero	1 928	30	1 958	4 223	34	4 257
Febrero	639	0	639	1 686	53	1 739
Marzo	62	0	62	2 620	46	2 666
Abril	40	1	41	1 338	26	1 364
Mayo	315	20	335	1 318	47	1 365
Junio	609	15	624	1 638	51	1 689
Julio	1 438	24	1 462	3 060	73	3 133
Agosto	1 534	83	1 617	3 162	92	3 254
Septiembre	1 637	34	1 671	4 857	36	4 893
Octubre	1 904	36	1 940	3 272	22	3 294
Noviembre	1 378	13	1 391	2 370	97	2 467
Diciembre	1 011	9	1 020	1 721	76	1 797
Total	12 495	265	12 760	31 265	653	31 918

Fuente: Ministerio de Cultura Piura - MINCETUR

Anexo 4: Evidencia Fotográfica



Estudiante investigador aplicando instrumento de cuestionario en Catacaos a las 10 am el día 25 de Julio del 2019.



Estudiante investigador aplicando instrumento de entrevista en Catacaos a las 12 am el día 26 de Julio del 2019.



Estudiante investigador aplicando instrumento de cuestionario en Catacaos a las 10:30 am el día 25 de Julio del 2019.



Estudiante investigador aplicando instrumento de cuestionario en Catacaos a las 10:30 am el día 24 de Julio del 2019.



Estudiante investigador aplicando instrumento de entrevista en La Campiña a las 9:30 am el día 23 de Julio del 2019.



Estudiante investigador aplicando instrumento de entrevista en Narihualá a las 11:30 am el día 23 de Julio del 2019.



Estudiantes investigadores aplicando instrumento de entrevista a la Lic Norelia Garcés encargada del área de Artesanía de la Dircetur Piura, a las 10:00 am el día 10 de Agosto de 2019.



Estudiantes investigadores aplicando instrumento de cuestionario a las integrantes de la Asociación Virgen de Pilar a las 12:00 pm el día 20 de Agosto de 2019.



Estudiantes investigadores aplicando instrumento de cuestionario a las integrantes de la Asociación Virgen de la a las 12:00 pm el día 20 de Agosto de 2019.



Estudiantes investigadores aplicando instrumento de cuestionario a las integrantes de la Asociación Virgen de Pilar a las 12:00 pm el día 20 de Agosto de 2019.